

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

理财决定命运

宏皓 贺强 / 著



这是金融学家宏皓
历经**20年**浮沉倾力推出的
最具权威性的成功**投资理财**之道!

中国人从**不屈服于命运**,
未来**20年**唯有**理财**可以**改变命运**!

帮助中国人财富增值,有效防范理财陷阱,规避人生道路上的重重风险;指引最有智慧的盈利思维,让更多中国人的财富能安全、稳定地增长。



NBD 2011年度财经类书籍

搜狐网

当当网



青岛出版社
QINGDAO

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

PDG

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

理财^{决定}命运

宏皓 贺强 \ 著

这是金融学家宏皓历经**20年浮沉**倾力推出的
最具权威性的成功投资理财之道！

 青岛出版社 | 国家一级出版社
Publishing House 全国百佳图书出版单位

图书在版编目（CIP）数据

理财决定命运 / 宏皓、贺强著. —青岛：青岛出版社，2012.10

ISBN 978-7-5436-8853-7

I. ①理… II. ①宏… ②贺… III. ①私人投资 - 基本知识

IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第232572号

书 名 理财决定命运
作 者 宏 皓 贺 强
出版发行 青岛出版社
社 址 青岛市海尔路182号（266061）
本社网址 <http://www.qdpub.com>
邮购电话 13335059110 （0532）85814750（兼传真） 68068026
责任编辑 赵文生
校 对 刘 青
装帧设计 乔 峰
排 版 青岛新华出版照排有限公司
印 刷 青岛乐喜力科技发展有限公司
出版日期 2012年11月第1版 2012年11月第1次印刷
开 本 16开（710 mm × 1000 mm）
印 张 18.5
字 数 250 千
书 号 ISBN 978-7-5436-8853-7
定 价 31.80 元

编校质量、盗版监督服务电话 4006532017 0532-68068670

青岛版图书售后如发现质量问题，请寄回青岛出版社出版印务部调换。

电话（0532）68068629

序

股市见底,房价莫测,危机未去,创业艰险——在变动不定的国内外经济大环境和大趋势下,你的财富每天都在缩水,过去令人羡慕的万元户现在是赤贫户。其实通胀并不可怕,不知道如何应对通胀对于财富的洗劫,才最可怕。住房、教育、养老,我们的生活成本日益高昂。仅靠有限的工资收入,如何达到理想的生活水准?生活在商品社会,必须通过理财积累更多的财富。

21世纪是金融经济时代,是财富决定命运的时代。换言之就是理财胜利、致富万岁的时代。如何帮助投资者财富增值,以及如何有效防范理财骗局和理财陷阱,并且如何有效回避人生道路上的风险,让更多投资者的财富能安全、稳定地增长,从此过上理性而美好的幸福生活是本书讨论的重点。

2011年,如果你将手里的一万元投资白银,去除通胀因素、汇率因素后,亏损额是2040元;如果买了黄金,账面上亏损额219元;如果投资中国上证A股,最后手里只剩下7292元。如果投资者什么也不买,把钱存一年定期,一万元也会少了190元。2011年CPI总水平比上年上涨5.4%,这吞噬了几乎所有投资人赚钱的梦想。

面对这样的贬值幅度,必须得找点投资渠道保住钱袋子,而残酷的事实是,无论是股市、基金、理财产品、债券还是存款,几乎所有适合普通投资者的投资渠道在高通胀率前均“全军覆没”。海外的大金融机构根本靠不住,专给中国人挖坑;国内的金融机构理财产品也频频亏损。

面对日益多元化的投资渠道以及层出不穷的新型投资工具,由于投资者对金融市场知之甚少,盲目投资,失败自然就免不了。

财商报告显示,中国人理财水平呈现出高态度、缺知识和低行动的特点。

理财决定命运

.....

中国人理财观念可以总结为：欲望很强、素质较差、动机性强。通俗地说，就是想发财，但不知道如何能发财；急功近利，直奔财富而去，却不去培养真正获得财富的能力。专业知识缺乏已是阻碍很多人进入现代社会理财领域的一大门槛。

其实，通胀始终就在我身边，只是有时候剧烈一些，有时候平缓一些。这意味着，你的一生都会和通胀作斗争。如何在一轮接一轮的通胀浪潮中规划自己的家庭财产，晋升新富阶层？为了帮助广大读者看清投资迷局，把握理财趋势，树立正确理性的投资观念，找到最适合自己的理财方向与方式，笔者决定着手写了这本书。

通过这本书，我想告诉大家：最精湛的投资理念、最实用的投资工具、最实战的投资技巧。阅读本书之后，便可合理制定人生规划，让自己的“钱”像流水一样流转起来，从而告别财务糟糕的状况，实现财富增值和财务自由，享受更高层次的物质生活和精神生活。掌握这本书中的诀窍，从生活的各个方面学会理财，你一定能轻松打理自己的财富，最终成为有钱人。

本书针对不同收入阶层的具体情况和特点，从理财观念、居家理财技巧、银行储蓄、私募股权投资、养育子女、股市策略、房地产投资、黄金外汇等方面入手，采取案例与论述相结合的手法，详细阐释了各种理财方法和技巧。对于每一种理财手段，书中都提供了具体操作方法。无论月收入两千，还是月收入上万，都可以找到适合自己的理财方案，这些方案科学合理，简单实用，旨在帮大家树立理财观念，掌握理财方法，教你如何将手中的财富快速稳健地升值。

本书是为中国人量身打造的理财工具书，它就私人理财问题，在各个方面都进行了详尽的阐释并且结合多年的理财经验，给读者提供了很多切实可行的方法，相信一定会对大家有所帮助。

投资理财的最大目的是积累财富，创造更大收益！赚钱是你为金钱打工，理财是金钱为你打工，本书将彻底改变你的财富积累方式。投资不是一时冲动，不是投机取巧，不是凭借运气，而是恒心，是一种智慧，一种和时间赛跑，战胜自我的毅力，是每个人通过学习和实践都可以掌握的一门学问，一门艺术。

会赚钱是好事,会理财是大事! 理财不是富人的专利,而是一套任何人都可以学习的技术和方法。如果你的孩子刚刚出生,而你收入微薄,只能一个月挤出 100 元,假设年投资回报率是 12%的话,你的孩子在 60 岁的时候就能成为千万富翁。当有机会获利时,千万不要畏缩不前。

如果你从今天开始,重视理财这个问题,并且掌握科学的、正确的方法,那么你就可以告别拮据的生活,从此过上富裕的生活。

我衷心希望这本书能成为读者的枕边书,让人们轻松学会如何打理自己的钱财,让人们的生活更加幸福和美好!

宏 皓

(网站: www.gusheng88.net 博客:百度搜索:宏皓)

序 2

随着金融经济时代及资产证券化的来临,理财是现代人一个绕不开的话题。21 世纪是金融经济时代,如果不进行理财投资,个人收入及财产只有贬值;银行存款利息还跟不上物价上涨的幅度,还不够通货膨胀的损耗。因此,投资理财是现代人必然的选择。

理财有个人理财和公司理财。公司理财主要是以资本运作为主,个人理财又分生活理财和投资理财。理财最难的是投资理财,投资理财成败的关键是不能在正确的时间,投资可以获利的行业或理财产品,但判断的对与错,是天壤之别。举个实例:从 2001 年 6 月份至 2005 年 6 月,两个投资者分别用 100 万理财投资,一个投资中国的房地产,一个投资中国的股票。结果是,投资房地产的投资者采用银行按揭,100 万资金可以投资 500 万的房地产,到 2005 年房价上涨了 100%,100 万变成了 1000 万;还了银行利息和其他费用,净资产还有 900 万。而投资股市的投资者到 2005 年 100 万赔得只剩下 20 万。这种理财投资大趋势的行业或理财产品的判断,不要说普通投资者,就是实践经验不丰富的专业人士也很难正确判断。所以,理财投资需要极大的智慧。投资者在理财投资的大方向上需要真正高水平投资理财专家的指导,才是明智之举。

君子爱财,取之有道,用之有度。理财是 21 世纪人们生活的一部分。不管你是否意识到,每一个人都是自己人生企业的董事长,对于我们来说,建立自信与责任感并不困难,如何去经营人生却是一个需要努力思索、大胆实践、以不懈的勇气去面对失败与挫折的漫长过程。根据自己年龄、职业、家庭等不同的情况,建立自己的理财理念与思路,设立长远规划的方案,形成自己独特的理财风格,才可能创造出独特的人生财富,使自己的身价倍增。如何通过理财投资使

自己的身价倍增呢？

首先,要对未来财富机遇的大方向有正确的判断。

其次,要明白货币的时间价值。

在 1626 年 9 月 11 日,荷兰人彼得·米纽伊特从印第安人那里只花了 24 块美元买下了曼哈顿岛。

但是,如果我们换个角度来重新计算一下呢? 如果当时的 24 美元没有用来购买曼哈顿,而是用来投资呢? 我们假设每年 8% 的投资收益,不考虑中间的各种战争、灾难、经济萧条等因素,这 24 美元到 2004 年会是多少呢? 说出来吓你一跳: 43 万亿美元。这不但能够购买曼哈顿,如果考虑到由于“9·11”事件纽约房地产贬值的话,买下纽约也是不在话下。这个数字是美国 2003 年国民生产总值的 2 倍多,是我国 2003 年国民生产总值的 30 倍。这是一个可怕的数字,而这个数字之所以能够产生,主要是复利的魔力。

从这个故事中,我们认识到,原来钱这个东西随着时间的不同,价值是不断变化的。更确切地说,是购买力不断变化。这就是货币银行学上的一个基本概念——货币的时间价值。

前面的例子已经告诉了我们,这个世界上对于财富最大的奇迹就是复利。

很多人认为 20% 的年收益率是不可能的,但是,有着股神之称的巴菲特投资 36 年来收益率年均增长 23.5%(2001 年数字),也就是说增值了 1995 倍。这样,我们就不难理解他为什么会成为世界上第二富有的人了。这就是货币的时间价值。

其三,正确选择适合自己的理财产品。

要想通过理财投资使自己身价倍增并不难,比如按照笔者书中介绍的每年 20% 的理财方法: 未来 10 年每年理财投资收益 20%, 10 年后资产增值肯定会在 6 倍以上。

每年 20% 收益的理财方法,是由理财投资专家进行规范的资产管理,选择二级市场价值低估的优质基金进行理财投资,这种理财投资方式与投资者在证券公司购买一级市场基金的区别是: 没有风险, 收益高, 轻松安全, 财富稳步增

理财决定命运

.....

长的持续性强。

每个人从独立生活起,就面临着理财投资的挑战。尤其是成家的人,每天都要处理大量的收与支。随着社会保障体系的健全,每个人正在从单位人向社会人过渡,每个人必须为自己的一生进行财务上的预算与策划。如何科学地规划你的理财生涯呢?这是一个方方面面普遍关心的热点问题,善于理财会使您的生活更加和谐、殷实和富有。理财就是帮助人们进行理性思考,做出正确选择。正确的理财投资选择可以让您的身家倍增。

目前,许多人想进行投资理财,但由于专业知识不够,又不知道如何有效回避理财投资风险,所以,失去了很多机会。怎么办?笔者认为,理财是件大事,关系到人生的成败和命运。只有找到真正优秀的资产管理专家和优秀的理财投资专家,跟着优秀的专家一起,让自己的财富增值才是明智之举。聪明的人总是让在某个领域比自己更优秀的人来为自己赚钱。投资理财不仅需要专业知识,更需要通过长时间实践积累的智慧。

贺 强

目 录

序 1

序 2..... 4

第一章 你的财富谁做主 1

 第一节 谁来帮您管财富 / 3

 第二节 求人不如求自己 / 9

 第三节 增值之路在何方 / 12

第二章 中国式理财攻略 15

 第一节 聪明理财方法通鉴 / 17

 第二节 创新理财有韬略 / 23

 第三节 全方位理财奇略 / 25

 第四节 家庭理财好兵法 / 31

第三章 找寻你的理财锦囊 41

 第一节 白领理财有捷径 / 43

 第二节 小康之家的理财秘诀 / 66

理财决定命运

.....

第三节	单亲家庭的理财方案	/ 82
第四节	富豪理财路在何方	/ 87
第五节	老年人的理财原则	/ 91
第六节	80 后 90 后如何理财	/ 96

第四章 怎样抓准财富机遇 101

第一节	每代人都有理财秘籍	/ 103
第二节	理财成功需情商制胜	/ 113
第三节	财富与你相伴的秘诀	/ 118
第四节	与你失之交臂的机遇	/ 123

第五章 理财改变你的命运 135

第一节	决定你是富人还是穷人	/ 137
第二节	理财要靠“智胜”	/ 148
第三节	让理财辉煌你的人生	/ 159
第四节	改变命运的黄金法则	/ 167

第六章 远离风险 小心陷阱 175

第一节	时时警醒理财有风险	/ 177
第二节	走出理财误区	/ 183
第三节	货币的时间价值与经济周期	/ 188
第四节	理财离不开经济大环境	/ 196
第五节	外部环境对中国经济的影响	/ 200

第七章 黄金与外汇理财203

 第一节 你对黄金知几何 / 205

 第二节 如何投资才收益 / 208

 第三节 外汇理财有技巧 / 221

 第四节 如何进行外汇资产管理 / 227

第八章 限购令下的房地产投资237

 第一节 认清房地产面貌 / 239

 第二节 当下房地产投资思路 / 246

 第三节 还能做房产投资的赢家吗 / 256

 第四节 如何规避房地产风险 / 259

第九章 股市投资需钦点黑马股263

 第一节 如何抓准黑马股 / 265

 第二节 黑马股的特质 / 267

 第三节 黑马股产生的先兆 / 273

 第四节 定力是股市不败的根 / 275

第一章

你的财富谁做主

思想家哈耶克说：“金钱是人类发明的最伟大的自由工具。”从雅普人的石头钱到现代社会的信用卡，金钱在人们生活的各个角落眨着狡黠的眼睛。虽说“钱不是万能的”，可是“没有钱却是万万不能的”。在今天的社会里，一切向钱看，无论是劳动、商品还是其他，都用钱来量化、衡量，虽然已遭到人们的非议，但还是在流行着，现实中活生生存在着，我们不可能视而不见。作为一个经济人，一个有理性的人，一个正常生活的人，谁都渴望腰缠万贯。然而天上不会掉下馅饼，如果你没有发横财的好命，如果你没有富有的祖业，那么请你马上行动，兢兢业业地开始理财。君子爱财，取之有道，用之有度。理财是21世纪人们生活的一部分。不管你是否意识到，每一个人都是自己人生企业的董事长。根据自己年龄、职业、家庭等不同的情况，建立自己的理财理念与思路，设立长远规划的方案，形成自己独特的理财风格，才可能创造出独特的人生财富。

每个人的一生都是在赚钱与花钱中度过的，人从独立生活起，就面临着理财的挑战。如何科学地规划你的理财生涯呢？这是一个方方面面普遍关心的热点问题，善于理财会使您的生活更加和谐、殷实和富有。通过理财积累资本，为财富增长打基础。合理的理财使我们手中有了一笔积累之后，若遇好的投资机遇，才不会因一贫如洗而与其失之交臂，从而实现增值致富的目标。如果说每个人的命运都是每个人自己选择的结果，那么，理财就是帮助人们进行理性思考，做出正确选择，所以说：理财决定命运。可是谁又能帮我们管好财富呢？

第一节 谁来帮您管财富

一、银行理财谁敢放心

购买银行理财产品,看似简单的投资,却让富翁倾家荡产,银行被指“先骗后抢”,这是怎样的投资“陷阱”?

被称为“中国内地 KODA 第一案”的“香港荷兰银行受害者联盟牵头人”赖建平,状告荷兰银行侵权案,曾闹得沸沸扬扬。这次理财经历,使他在短短几个月内,就从富翁变成“负翁”。赖建平甚至称银行对他实施了“先骗后抢”,致使其从 2007 年 7 月到 2008 年 10 月先后投入的 2100 万港元化为乌有,最终还倒欠银行 200 多万港元。

他是这样踩进“陷阱”的。

2007 年 6 月,律师赖建平认识了时任荷兰银行私人银行董事的张宁,后者介绍了一款有 20% 年收益的理财产品。出于信任,他在这份没仔细看过的 100 多页的英文文件上签了名。

其实,张宁推荐的“打折股票”,实质上是高风险金融衍生品 KODA,即累计期权合约,是被称作“收益有限、风险无限”的“金融鸦片”。

而在当时,该产品却被宣传成低风险、高回报、资金周转灵活的好东西。于是,赖建平在香港荷兰银行开户,存进 420 万港元购买“打折股票”,并在 3 个多月内一共购买了 10 多个 KODA 合约,合约金额大都在 1000 万到 2000 万港元之间。在此期间,他的账户里一直只有 420 万港元,银行从未向他要过保证金。

2007 年 10 月 20 日,赖建平又以 7.54 元的价格购买了复兴国际 KODA 合约,每个交易日吸纳 3500 股。然而这只股票表现欠佳。2008 年 1 月 9 日,张宁突然给了赖建平一个计算保证金的公式,赖建平这时才知道原来还有这项规定。

此时,银行的态度日益强硬,并表示如果不按期存入足够的保证金,他们会强行斩仓。无奈之下,赖建平开始四处借债,到了6月,举债投资的他早已不堪重负,他跟荷兰银行交涉,希望停止合约。

可在9月8日那天,他接到荷兰银行的电话,让他把此前3个月的股票收回。而9月18日他收到的复兴国际的股票,已经由7.45港元跌到2.36港元了。银行晚交货了3个月,令他凭空损失了几百万港元。最终,他的2100万保证金亏得无影无踪不说,还倒欠银行200多万港元。

赖建平的案件并非个案,很多成功人士对自己的投资理财水平明显高估,在不了解外资银行的运营规范以及外资银行理财产品的实质内容的情况下,出于“面子”心理盲目购买,导致了自己财富的大幅损失。

另一方面,部分银行理财产品结构复杂、风险高,再加上银行销售误导,导致众多投资者上当。因此,购买银行理财产品,投资者要学会识破“陷阱”。

陷阱一:宣传误导之诱

一款银行理财产品,被宣传成高达10%、20%甚至30%的预期收益率,这时候你就要小心了。

许多投资者都是在他们前往银行办业务时,糊里糊涂地被销售人员鼓动,购买了所谓高收益的理财产品。可是,到期后才发现,收益根本达不到销售人员介绍产品时所说的水平。

这是银行销售产品的一种通病,被称作“风险的选择性忽略”。不仅销售人员闭口不谈或者少谈产品风险,理财产品的宣传资料中,风险提示也不醒目。

忽视风险提示,已经是投资大忌,过度宣传,才更“要人命”。而在后期的理财过程中,银行利用信息上的不对称,也总是对投资者“报喜不报忧”。

回顾赖建平与荷兰银行的纠纷可以发现,最初,银行宣传该产品具有低风险、高回报、资金周转灵活等特点。在不知KODA是“收益有限、风险无限”的“金融鸦片”的情况下,赖建平就签了合同。整个事情中,银行不仅没有事先披露风险,甚至还隐瞒了保证金计算公式,更改了游戏规则。

陷阱二：专业术语之谜

银行理财产品繁琐复杂的收益计算方式,各种晦涩难懂的专业术语,绝对是“绕不死人誓不休”的架势。与此相伴,银行不会面面俱到地介绍产品性质、投资方向、净值如何计算、有没有赎回权等,让你腹背受敌。

比如,潜在收益率一栏给出一连串复杂的公式,一个名为“参与率”的概念与最初、最终标的价格相联系。投资者要了解潜在收益率究竟几何,必须先弄明白银行所谓的“参与率”和这堆繁复的数学符号背后的含义。一般投资者怎能搞得清楚产品说明书中那些专业术语的意思?

陷阱三：风险评估之错

根据银监会规定,银行销售产品前,对投资者要进行风险评估,但现在很多理财产品的风险评估流于形式。

李女士 2007 年曾购买过一款高风险 QDII 产品,到期后亏损高达 50%。李女士对银行是否给她做过风险测试没什么印象了,她说:“客户经理在和我聊天的时候,问了我一些相关的问题,不过我不认为这就是正规的风险测试。”

很多投资者就是因为事先不能准确了解自己的风险承受能力和产品的风险级别是否匹配,在产品亏损时,产生了严重的预期心理落差。

二、有些银行销售的理财产品压根儿就没有任何披露

陷阱一：做保单

案例：2008 年 11 月 12 日,云南消费者梁玉祥与妻子到三亚度蜜月,他通过携程网订了两张返回昆明的机票,又投保了两份“平安交通工具意外伤害保险”,每份 20 元。收到保单后,他发现保险期限只有一天,没有覆盖整个行程。梁玉祥致电携程客服热线及平安保险。平安回复称,系统中没有两人保单号,携程则承认这个保单属于伪造保单。随后,梁玉祥将携程告上法庭,要求携程网赔偿 10 万元,并在其网站公开道歉一周,但携程拒绝了这一赔偿请求。

理财决定命运

拆招：一些短期意外伤害保险赔付率低，再加上很少有人会致电保险公司辨别真伪，代理机构将假保单交给消费者后通常不会出事，从而滋生了不少售卖假保单的中介代理，其中以航意险最为典型。假保单事件较多发生在中介渠道销售的短意险，包括保险期限在一年以内的意外伤害、旅游意外险等。

从被假冒的险种来看，通常集中在以航意险为代表的短期意外险，也有商业车险及交强险等财产险。所以，购买保险时，要注意辨别承保机构的合法性。消费者可以登录中国保监会网站，查询该机构是否为中国保监会批准设立的合法保险机构。

一般来说，合法保险代理机构营业场所会悬挂保监局核发的《保险兼业代理业务许可证》，消费者购买的时候可以留意。

陷阱二：存款变保单

案例：西安市民朱女士 2009 年 5 月 14 日到银行，想将账上的 70 万元转成 5 年定期存款，而营业员给她推荐了一种“保险产品”，说收益会比存款高。她当时还在考虑，但营业员告诉她，一次性存款 70 万元存不进去，分期存才能存完。朱女士当时想着只要能存进去，也就没有多想次数问题，随后营业员办理了相关手续，并让她签了字。10 月份，女儿岳某偶然看到了母亲办理的“存单”后，告诉朱女士，这只是一份保单。8 个月后，朱女士找到银行，说银行当时未告知是保险，提出退保。但银行称，办手续前已告知是保险，而保险公司亦称，办手续前已告知是保险，退保要损失 5 万多元。

拆招：进银行存款，被销售人员忽悠成了保单，这种事情屡见不鲜。后来，银监会以“特急”文件形式，下发《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》，首次叫停保险人员驻银行销售，剑指保险投诉重灾区“银保产品”。

随着银保合作渠道的持续整顿，目前的管理已相对严格，在合作方式上也有很多改进，但误导现象仍然存在。希望银行及保险公司能在合作中进一步秉承诚信原则，不能一味追求业绩，而忽视了对消费者负责。

当然,消费者在办理银行柜台业务时,也一定要认真阅读有关条款,不要轻易签字,要学会自我辨别。

陷阱三:收益率被放大

案例:2010年,经银行工作人员反复游说后,原本去办理转存的林女士,买了一份与股市紧密挂钩的投连险。当时银行的人告诉她,这个产品每年能保障一定的投资收益率。去年一波牛市行情确实让林女士获利颇丰,然而,年末至今,受累于大盘调整,投连险的账户收益直线大跌,林女士才发现实际收益与当初承诺并不相符。

拆招:近两年来,投资理财型保险产品开始走俏,殊不知,其中陷阱重重。

投连险产品由于投资于股市,风险也是显而易见的。投保人与保险公司之间出现像案例中这样的误解甚至纠纷,一般原因往往归结为保险业务员误导。

一些保险代理人及代理机构(银行、邮局等)在推销保险产品时,往往将保险与银行储蓄产品作简单对比,片面夸大保险投资功能,并承诺“每年有不低于百分之几的收益率”。

其实,除万能险之外,投连险、分红险两种新型保险理财产品都不保证收益率,实际收益水平并不是固定的。因此,消费者在购买这类保险产品时,一定要认真阅读投保特别提示书,还要弄明白保险的主要功能在于保障,而并不是投资,要理性看待保险与储蓄的区别。

此外,特别要提醒投资者的是,在保险犹豫期退保不要依赖业务员,不要以为谁卖的就找谁,要知道产品是公司的,业务员只是代理销售,个别业务员会为了自己的利益阻挡在犹豫期退保。

陷阱四:霸王条款

案例:2008年,青岛的李先生在当地一家保险公司购买了大病保险。当时保险公司的工作人员拿了一堆东西让他来填。李先生也没有仔细看,便签上了自己的名字。2010年6月份,李先生被检查出肝脏有问题,不得不住院治疗。

理财决定命运

当时李先生为了节省治疗费用,便采取了保守治疗,并未进行手术。如今,李先生拿着这6万多元的治疗费单据,找保险公司理赔。保险公司却表示其住院并没有手术,根据合同规定,不符合理赔条件,无法办理理赔。李先生无奈之下,寻求了法律援助,最终获得了应有的赔偿。

拆招:保险合同一般是格式合同,拟订后,消费者要么接受条款、订立合同,要么不接受条款、不订立合同。相对于消费者,保险公司是强势一方,它们利用优势地位,在与消费者达成合同时,加重对方义务,减轻自身责任,“霸王条款”便产生了。

《保险法》规定,订立保险合同,采用保险人提供的格式条款,保险人向投保人提供的投保单应当附格式条款,应当向投保人说明合同的内容。

对保险合同中免除保险人责任的条款,保险人在订立合同时应当在投保单、保险单或者其他保险凭证上,作出足以引起投保人注意的提示,并对该条款的内容以书面或者口头形式向投保人作出明确说明;未作提示或者明确说明的,该条款不产生效力。

以上只是投资者在理财过程遇到陷阱的冰山一角,近年来投资者买基金、证券公司理财产品、银行理财产品、保险公司理财产品、私募理财产品、股评的咨询服务、国外金融机构的理财产品等等,90%以上都是以亏损告终,这说明了在理财市场越来越大的今天,真正能为投资者解决财富增值问题的财富管理专家还很匮乏,今后财富管理专家帮助投资者理财将是社会发展的必然趋势。

第二节 求人不如求自己

一、理财的基本原则

首先,合理布局。基本开销、应急储备、家庭保障、理财投资应该都有所安排。

- 1. 基本开销。每月贷款支出占家庭固定支出不超过 30%。现在有不少人各种贷款的支出已经超过收入的 50% 了,这样的生活会不舒服。
- 2. 应急储备。准备 4~6 个月的家庭固定支出。
- 3. 家庭保障。家庭意外保障差不多够 72 个月的生活费,即如果有意外,家人可以有 6 年左右的生活费。家庭年保险费支出一般以不超过 10% 的年收入为宜。随着年龄不断的增长,大家要慢慢形成保险的概念,像意外险、医疗险,甚至寿险等,都是很具有保障功能的。

其次,明确目标,知己知彼。没有明确的理财目标是很难理财的。
另外,要了解时间和收益对理财结果的影响。

二、人生春耕期 理财正当时

刚刚走出学校的大学生,心里怀着对社会的好奇,对未来的无限渴望和期待,步入这个充满竞争的社会。虽然拥有相同的学历,但不同的选择、不同的思想,决定若干年以后大家不同的境遇。有的人善于把握机遇,在自己的领域中做得很好,成为业内的佼佼者;也有的人只追求相对的安逸,若干年以后仍然庸庸碌碌,无所作为。这固然和每个人的机遇有很大关系,但更多是看个人如何将自身的能力在所处的环境中充分发挥。在步入社会时期,能否树立自己未来

的发展目标,做好中长期的远景规划,从财务上安排好自己的生活,将会对自己未来的顺利发展起到决定性的作用。清末的思想家、维新运动的领袖之一梁启超曾说过少年人如朝阳,少年人如乳虎,少年人如侠。因此,在年轻充满朝气的时候把握机遇,做好通往财富的道路的准备,于小讲不仅对己对家有利,于大讲对我们的国家早日富强也有积极意义。

随着改革开放的深入和市场经济的发展,我国居民的收入不断增加,家庭的闲置资金也开始增加,理财这个概念自然摆到了我们大家的面前。收入相同的两个人,采用不同的理财方式,未来若干年以后的境遇可能完全不同。理财是人类进入金融经济时代的必然趋势和需要。对于闲置资金如果不进行理财,个人收入部分只有贬值,银行存款利息,还跟不上物价上涨的幅度,还不够抵消通货膨胀的损耗。最近几年,虽然我国经济发展比较平稳,GDP的平均增幅在8%以上,但银行的定期存款利息相对非常稳定,维持在2.25%,扣除20%的利息所得税,实际只有1.8%。而从2003年起,我国的实际平均通货膨胀率都在4%~5%之间。这主要是由于最近经济增长过程中,食品、能源、住房等生活必需品价格大幅度上涨所致。按照实际购买力,2003年初的100元,到了2005年,只有大约94元的购买能力。而如果单纯按照房屋这样的不动产价格衡量,实际存在的购买力可能更低。因此,维持已有的资产保值和增值,是目前摆在每一个希望自己将来能有所发展的人面前的必然的选择。

我们知道,发达国家之所以整体生活水平比较高,主要是由于有一个庞大的中产阶级阶层。而这部分中产阶级的财富积累,除了一部分是辛勤工作努力所得之外,其余都是财富的再投资理财的结果。而富裕阶层的财富能持续稳定地增长也是这部分人颇擅长进行理财的结果。

随着我国经济的快速发展,人们收入的不断提高,手中的闲钱也逐渐多了起来,理财的必要性也就逐渐显现出来。2011年我国GDP已突破47万亿大关。理财就是用有限的投资去获取更大的收益,去实现其经济价值的最大化;理财就是让你手中的钱由少变多、由多变富、由富变豪;理财就是让你保持财务的平衡和风险的有效控制。

三、个人投资理财的原则和策略

“个人理财”并不是有钱人的专利,理财也没有什么成文的标准和原则,重要的策略是每个人要充分了解自己的情况,包括自己的年龄阶段、资产状况、风险承受能力等。

从每人的资产状况来看,大概可以分为“三阶段”不同的理财思路:

1. 你尚不富有时,最好先强制储蓄积累。虽说“一本可万利”,但“本”这个砝码你必须拥有。

2. 当你的吃、穿、住、行等基本生活有了保障,尚有少量结余,可选择稳健型投资以扩大积累。

3. 当你比较富有时,可在保险的前提下,选择一些高风险又高收益的投资项目。

从每人不同的年龄阶段来看,理财的策略也应不同。根据年龄来投资,基于风险分散的原理,大体上可遵照一个 100 减去目前年龄的经验公式。

20~30 岁时,年富力强,风险承受能力是最强的,可以采用积极成长型的投资模式。按照 100 减去目前年龄的公式,你可以将 70%~80% 的资金投入各种渠道,在这部分投资中可以再进行组合。30~50 岁时,家庭成员逐渐增多,承担风险的程度较低,投资相对保守,但仍以让本金快速成长为目标。这期间至少应将资金的 50%~60% 投在有风险的投资品种方面,剩下的 40% 左右投在有固定收益的投资品种上。50~60 岁时,孩子已经成年,是赚钱的高峰期,但需要控制风险,你至多将 40% 的资金投在风险投资方面,60% 资金则投于有固定收益的投资品种。到了 65 岁以上,多数投资者在这段期间会将大部分资金投在比较安全的固定收益投资品种上,只将少量的资金投在有风险品种上,以抵御通货膨胀,保持资金的购买力。个人理财成功后,就该考虑如何“理才”,如何创业了。

第三节 增值之路在何方

从不绝于耳的上市公司“欺诈门”、财务造假等频频曝光,到虚高收益的银行理财产品骗局,再到公募基金全面亏损以及国外理财产品陷阱频现,再到近期温州大规模的“民间借贷”的崩盘,这些触动了全中国人民的心。在通胀的压力下,在各种“炒品”的泡沫日渐破灭之际,投资者对于市场的信心指数降到了历年最低。这个市场还有值得投资的产品吗?我们还有没有值得相信的财富增值之路可走?这是无数投资者心中的共鸣。

是什么导致了今天金融业一系列事件的爆发?是金融市场诚信的缺失。无论在国内还是国外,金融危机的爆发乃至如今的美国“占领华尔街”正是起因于此。国内金融机构的高度垄断,温州“民间借贷”的非正常崩盘进一步告诉我们,垄断行业要向民企开禁,要刺激民间投资,提高民间资本在保增长中的贡献率,对于巩固当前经济回升的势头十分关键。而在投资项目匮乏的情况下,打破行业垄断、拓宽民间资本准入领域,构建诚信并且有效、机制畅通的投融资平台,无疑是一个有效选择。

1. 金融机构与投资者

近年来,金融机构与投资者因为理财产品投资失败出现巨额亏损而对簿公堂的事件屡屡见诸报端,这也暴露出一些投资者在购买理财产品时对产品风险并不明晰的弊端。金融机构出于为自身利益考虑,可能会“王婆卖瓜自卖自夸”,而投资者在外部通胀压力较大,利率又长期为负的情况下,资金追求利润是正常现象,加之银行之间竞争激烈,不断通过创新产品来满足市场份额,投资者对财产保值增值的需求旺盛,则很容易受金融机构误导,片面追求高回报,导致最终出现一些系统性风险。理财产品的一个基本特点就是自担风险,因此需要投资者提高自身素质和专业知识,要对理财产品的风险有清醒的认知。银行理

财产品的虚高收益根本不可能实现,但是风险却是投资者自己承担,虽然预期 10% 或 15%,但理财产品购买合约中却并没有标注一定会盈利,所以虚高的部分很有可能是投资者根本拿不到的。

投资者在理财产品上知识比较窄,信贷产品,债券类的,基金类的,还有一些另类投资等等,投资者只有通过专家理财才可以分散风险,享受规模经济效益。

2. 上市公司与投资者

再来谈谈直接主宰着投资者命运的上市公司。2011 年初绿大地“欺诈门”事件暴露出的就是资本市场的诚信危机:这家公司自 2007 年 12 月 21 日上市以来,两次更换财务总监,三度更换审计机构,2009 年 10 月至 2010 年 4 月间更是五度反复变更业绩预报、快报。作为一家公众公司、上市公司,居然如此地变幻莫测,挑战的是投资者的信任极限。在这过程中,企业和中介机构难辞其咎。为卖出好的价钱,包装美化是企业准备上市时必做的功课,此举本无可厚非。然而,如果这种“包装上市”转化为“欺诈上市”,就违背了上市公司的根本,撼动了资本市场的基石——诚信。事实上,调节利润、虚增利润等做法在资本市场并不少见。上市前频繁变更会计报告、营业收入时间点的确认等都可以被企业用来改变利润,以迎合上市的需要。因此,对这种行为,不仅要严惩企业,也要严惩相关的参与方,如保荐机构、保荐人、会计师等。与此同时,在新股发行定价的过程中,也存在着一些机构因为某种利益驱使而虚假报价和虚高报价的行为。

3. 投资者增值之路在何方?

证券市场的造假产业链何时能杜绝,并非朝夕。资本市场是充满各种机会与诱惑的博弈场所,需要通过各种制度安排对证券市场参与者的行为进行约束与监督。但是,如果市场参与各方连最基本上的诚信原则都丧失了,那么再严格的社会监管机制都会发生遗漏。所以在不断加强各方的监管力度的同时,普通投资者也需炼就“火眼金睛”之术,要相信证券市场是个越发专业的市场,并不是个可以凭感觉凭经验投机的市场,研究上市公司的各方基本面的信息是选

理财决定命运

.....

择投资的前提,对于各方给予“推荐”评级、“强烈推荐”评级的呼唤声,投资者不能盲目听从,还是要请教理财专家再决定是否投资。中国未来十年,金融理财专家必将成为家庭理财和公司理财的主流。我们要大力提倡李嘉诚的理财模式,李嘉诚找到了真正的金融投资专家给他当顾问参谋,在真正的金融投资专家的指导下他的财富才能保值和增值。中国“家庭式理财”的财富保值及增值的上策是找到真正的金融投资专家帮助指导解决家庭在不同的时期抛售有风险的资产,买入价值低估的资产,只有这样才能从根本上解决财富持续保值及增值的问题。真正的金融投资专家,必须具备最先进的金融投资理论和为投资者实现财富增值梦想的能力。真正能为中国企业和家庭解决实际问题的金融投资专家,并非那些只会在各大讲座论坛和电视上抛头露面的评论员以及所谓的经济学家,利益驱动也许才是他们的本质目的。真正的金融投资专家依旧是在金融市场风雨中历练几十载并有自己创建的适应国情的金融理论作后盾的实干家,而并非利益集团代言人。

第二章

中国式理财攻略

你不理财，财不理你。手握闲钱的投资者，自然想着“借钱生钱”。眼下社会上理财路子很多，但是理财陷阱也很多。对投资者来说，不想掉进理财陷阱，只有在专业的财富管理专家的指导下，才能彻底解决财富保值增值的问题。当今的时代是信息爆炸的时代，是金融经济时代，我们理财应紧跟时代步伐，让理财变成一件很轻松平常的事。

第一节 聪明理财方法通鉴

一、美国成功的省钱家族

美国的伊科诺米季斯一家被称为该国“最节约的家庭”。这个七口之家的年收入大约为 3.3 万美元,低于美国家庭的年平均收入(有关统计数字大约为 4.3 万美元),但是由于成功地实施了“省钱战略”,这个普通的家庭如今在美国一举扬名。

例如,他们全家每月在饮食方面的花销仅为 350 美元,而美国一个普通的四口之家每月光吃饭就大概要花费 709 美元。那么,伊科诺米季斯家到底是如何科学节约的呢?

1. 每个月只购物一次:因为逛得多一定会买得多,花得多。

2. 穷追不舍买便宜货:每次到超市购物,他们都会在购物架前仔细地来回逡巡,寻找要购买物品的最低价格,而且直到找到最低价才买东西。

3. 购物一定要有计划:他们每个月都要根据家中需要制定详细、合理的购物计划,甚至要提前将每顿饭的菜单设计好,写在账本上,做到心中有数。

4. 提前购买节日物品:每逢重大节日前,伊科诺米季斯一家都会提前购买一些节日所需物品,并储备起来,以防节日时涨价。

5. 巧妙利用购物优惠:当许多商场、超市促销推出购物优惠活动时,他们一定会经过反复比较,以最优惠的办法买下所需要的物品。

6. 商品功能不是越多越好,选择适合自己的商品才是最重要的。只买自己用得上的产品。

7. 提前预算不立危墙。

8. 永不花费超过信封内总金额 80% 的钱:从结婚初期,伊科诺米季斯夫妇

就开始每个月把家中的钱放入一个个信封,分别用于买食物、衣服、汽油、付房租等等,而且永远不花费超过信封内总金额 80% 的钱。

9. 抓住机会,想办法赚钱。

二、聪明用卡妙招

家庭用卡的聪明做法:

1. 家庭账户尽量统一在一家银行。
2. 家庭用卡采用一户、一借记卡、一贷记卡的用卡模式。

所谓一户,就是一个存款账户。把家庭的定期存款,大额活期存款都转在这个账户上,由于账户不被经常动用,也不用在 ATM 机上取现,因此只持软卡即可,相应的借记卡销掉,省去一笔年费支出。

一借记卡,也就是家庭最重要的“理财卡”。一般建议由家庭主要理财成员的工资卡担任,让这张卡尽可能承担大部分的结算功能,比如水、电、煤支付,还贷、保费支出等。

一贷记卡,也就是信用卡。该卡专门拿来刷卡消费,不放存款,因为存款不计利息。同时把贷记卡与借记卡关联,定期划账还款,避免逾期产生罚款。这样做的最大好处是,你刷卡消费动用的是自己的免息透支额度,你可以额外得到一笔存款利息。

三、几个用好信用卡的窍门

1. 用足免息还款期。目前国内的信用卡一般享有最长 50 天的免息还款期。免息还款期是贷款日至还款日之间的时期,刷卡时间不同,免息期长短也不同。如账单日为 20 日,在 20 日消费,只能享受最短 20 天的免息期;如果在 21 日消费,就可以享受最长 50 天的免息期。

2. 巧用自动还款,避免利息损失。信用卡内存款是没有利息的,因此,不要

将资金存入信用卡内。客户可以在银行同时开立一个个人结算账户,并指定其为信用卡还款账户,还款日前,银行会自动将信用卡欠款金额划入信用卡内,这样就避免了因为来不及去银行还款造成的利息支出。

持卡人切记要在到期还款日之前(含还款日)全额还款。比如,某持卡人的信用卡透支了 5000 元,他在透支还款日前归还了 4500 元,还差 500 元未能全额归还,那么银行将对这 5000 元计息,而不是仅对 500 元计息。

四、办房贷时算仔细

买房时有许多消费者不太注意的地方,有一些消费者在按揭的还贷上并未计算,只看中了每月可以承受的还款金额和按揭贷款的年贷款利率为 5% 左右,认为给银行的利息并不会太多。其实不然,如果消费者的按揭贷款采用的是等额本息还款法的话,银行利息的计算是采用年金法计算,利息支出总额一般会随贷款数额和年限的增加占到贷款总额的 25%~90%,并不是人们看见的在合同上写着的 5% 左右的利息率。除此之外,还有一点要注意,目前调整后的住房商贷年利率为 5.51%,其实这不是真正的实际贷款年利率。银行是以月为单位计算利息的,因此以月为基准复利算出的实际年利率应为 5.795%。以上这些并不属于欺诈行为,而是因消费者没有通过计算而造成误解的。

五、购外汇理财关注终止方式

外汇资产的最大风险是汇率风险,2011 年美元大幅贬值,人民币升值,投资者损失的汇差将远远超过所得利息。专家指出,避免因汇率变动引起外汇理财资金损失的关键在于选择合适的理财产品终止方式。

“理财产品终止”指的是银行或客户根据约定在理财产品到期前提出赎回要求。理论上外汇理财产品的终止有自动终止、银行终止、客户终止等情况,但市面上的外汇理财产品几乎无一例外实行银行单方面终止。据业内人士介绍,

客户如果不能根据形势自行终止理财产品,就等于放弃了对自有外汇资产进行流动性管理的主动权,当汇率发生变动时,客户将不能通过币种调整规避汇率风险或者从汇率变化中获利。

专家因此建议,市民应首选可由客户终止的外汇理财产品;如选择其他终止方式的理财产品,也应尽可能地投资短期品种,最好是分期投入。

六、美国方法中国用

1. 把房屋投到市场上

出售之前,为你的房屋设计一两个一流的卖点。一个简单好看的布景花销不到 500 美元,但可以给你带来成倍的回报。其他低投入高收益的举措有:在底楼挂一幅崭新的画,增加你家照明灯的瓦数,或者雇人把房屋彻底地扫除一番。

2. 在世界范围内赚钱

对你的证券多样性投资,在本土外的地区投资会减少风险,提高回报率,至少要把你资产的 20% 放在海外。

3. 确立资产再平衡日

每年的 8 月 1 日(你也可以自由选择一天),减持价格上涨的证券,增持价格下跌的证券,把你的资产重新优化配置。研究表明,每年如此,你就会自动地在股价低时买进,股价高时卖出,最终可以得到高收益。或者你可以把你的资金放在专业的资本配置管理公司中。

4. 安装温度调节器

在你家附近的五金商店或者家庭仓库店花不多于 100 美元的钱购买一个温度调节器。当你在睡觉或者工作时,它可以自动调节温度,下降华氏 10 度就可以使你的缴费单减少 15%。

5. 让孩子现在就感激你

现在就把你的钱给你的孩子,而不要等待留遗嘱时才给他们。你即使给你

孩子 11000 美元一年的礼物也不用纳税。你的儿女或者孙儿女们现在感激你要比你死后感激有意义得多。

6. 做万一没有工作的打算

在工作生涯的关键几个月,你有 30% 的可能丧失工作能力。伤残保险可能使你现金收入减少,但却是必要的投入。如果你在工作生涯中并没有遇到这种情况,当你 65 岁时,你仍然可以得到所缴纳保险金的 60% 到 70%。

七、工薪阶层,分段积累法

古人说:吃不穷,喝不穷,不会管家一世穷。可见当家理财的重要性。也许有人会说,就那几个死工资,日常开支都不够,还要理什么财? 其实,不光是有钱人需要理财,余钱不多的工薪阶层更需要理财。在这里向你推荐一种适合工薪阶层的理财方法——分段积累法。

顾名思义,分段积累法就是把积累财富的目标,分成几个阶段来实施。该法是借用一位长跑冠军的经验。在一次十公里长跑比赛中,有位运动员论实力顶多只能得个第三名,但他的教练却要他争取冠军。在比赛的第一天,教练把比赛路线分成四段,教练要求运动员争取在第一段比赛中跑出第一名,然后再考虑下一段路程。于是这位运动员在第一段便全力冲刺,遥遥领先。接着,他相信自己在第二段也能行,结果他一段一段跑下去,真的拿到了冠军。而在平时,他总是想着 10 公里太难了,往往边跑边心虚,当然没有好成绩。同样,一个三口之家,小孩读书,夫妇俩月收入总计 1400 元,如果要积累 10 万元,乍一看,这是一个遥远的梦境。许多人都会这样计算,每月收入 1400 元,生活开支 700 元,还有各种人情费、医疗费、衣服添置费、文化娱乐费等等,一个月最多能存下 400 元,一年充其量储蓄 5000 元,最少要 20 年才能达到 10 万元的目标。于是觉得 10 万元财富的积累变得遥遥无期,干脆有多少花多少,不去搞资金积累。然而,如果我们把这一目标分成几个阶段:第一阶段,用两年时间积累 1 万元(起步);第二个阶段用 3 年就可以积累两万元了(含第一阶段的 1 万元投资收

理财决定命运

.....

益),即 5 年积累 3 万元;第三个阶段又用 3 年积累 3 万元(工资积累 1.5 万元、3 万元投资收益、加薪部分),此时用 8 年时间积累了 6 万元;第四个阶段考虑涨工资、前期积累、投资收益等因素,也许再用两年时间就可以积累 10 万元,从而使不可能转化为可能。这样把目标分成几段,一步一步去积累,见效明显,更能激励人们为实现目标而努力。

第二节 创新理财有韬略

收入颇丰的白领们理财愿望很强烈,并想出许多独特的理财方法,积极付之于行动,踏出了理财的第一步。白领人群是银行、基金、信托、保险等金融机构的重点关注对象,提供更合适的产品,更省时省心的服务,是这些机构的目标之一。白领理财看似困难,其实机会并不少。

一、把握身边机会

从事金融业的白领人士,不用刻意地去理财,只要通过自己工作及信息上的便利,就能顺便理财。某信托公司的钱小姐,就参与了自己公司的信托产品,她认为,“信托产品虽然需投入的资金量较大,但也有可以中途转让的产品,兼顾了收益与流动性”。大多数在房地产公司、证券公司、保险公司、银行等金融投资机构工作的人士,会在所属行业内投资理财,不少人还会带动身边的亲戚朋友一齐理财。

其他行业的人士也能创造理财机会。不少人就是从自己的兴趣出发,找到了个性化的理财方式。任体育用品销售主管的林先生非常喜欢足球,他从自己的月薪中留出固定资金用于买足彩。他说:“不瞒你,我已中过一个二等奖。我生活中充满了体育带给我的乐趣。”李先生是医生,工作单位离邮票市场很近,他会在上班前去逛一下早市。李先生介绍,“邮票纯粹是个人兴趣,除收藏之外有时也会有通过差价盈利的机会”。

这些从工作、兴趣中得到的意外理财机会,需要人们关心身边信息,留意身边的经济动态,才能准确把握。

二、求助专业机构

更多白领愿意选择专业理财机构进行系统操作。不过,业内专家也介绍,个人理财业务虽然目前非常红火,但其局限性也正显现出来。一方面由于金融分业经营的约束,全方位理财还无法实现,银行不能涉足的项目很多。另一方面在委托理财上,中资银行只能实现具体产品的操作,不可能实现资金的全托管理。目前外资银行服务局限于外汇方面产品,也只以产品信息提供和咨询服务为主。比银行更能为投资者提供全方位理财的机构有资产管理公司的理财投资专家,他们比银行理财水平更高,实践经验更丰富。因此,投资者投资理财时最好选择真正的投资理财专家为自己提供指导才是上策。

三、机构打造理财捷径

不少金融机构也积极回应白领人士强烈的理财需求,开通便利的理财渠道。比如,北京股胜公司的“聚宝盆”理财超市涉及的业务范围很全面,另外通过电话、手机等中介进行操作也已普及。客户可直接进行基金、国债、股票以及理财产品的委托购买,无需奔波。网上理财 24 小时开放。股胜理财中心也会在周末对客户开放,最大限度降低了客户时间、空间上的不便。

第三节 全方位理财奇略

一、信托产品的投资技巧和理财方法

信托投资,从名声鹊起到热烈追捧再到“身在闺中无处识”,仅仅几年的时间。在这几年时间里,市民经历了一个从不了解到了解,从不熟悉到熟悉,从不关心到关心的过程。对固定投资信托产品的市民来说,不论是和银行相比还是与同期债券比,信托产品都有非常明显的优势。

但是,在信托产品投资的背后,也反衬了市民对信托知识和信托产品的认知误区。许多市民听说了信托,但不熟悉信托产品的金融过程和信托产品的特性,更不知如何根据信托产品的不同特点选择适合自己的品种。有的市民将目前的信托产品简单地认为是某种债券加以抢购,忽视了产品其他方面的特点,如期限、费率结构、收益稳定性以及流动性等。实际上,投资远不只是看产品的年收益情况,还必须根据投资者自身的要求,选择相应期限、适当风险度和流动性的产品。甚至在年收益方面,不同信托产品提供的收益特性也不完全相同。因此,投资者需要仔细研究信托产品,在对风险收益有一个基本判断的情况下做出是否投资信托产品的决定。

1. 信托产品与类似投资品种的区别

信托产品到底是一种怎样的投资理财品种,它与其他的投资品种如股票、基金、债券相比,有何区别,这些问题在市民选择信托产品以及购买信托产品前必须有一个基本的认识。

现代意义的信托更多含有代为财产管理的内涵,即信托公司作为理财专家,接受市民的委托,代为管理其委托财产,并在信托结束后将财产交付给指定的受益人。目前市面上推出的集合信托产品主要是以资金融通为目的,运用信

托的法律关系形成的一种投资理财品种。

债券和信托的区别在于：

(1) 债券有明确的票面利率,定期按照票面利率支付利息,信托只有预计收益率,到期收益的支付可以是按照预计收益率,也可以在预计收益率上下浮动;

(2) 债券是债务的权证,发债主体以其全部资产作保证,信托是信托财产受益权的体现,以独立的信托财产作保证;

(3) 债券一般都能上市,流动性较强,信托目前的流动性主要体现为投资者之间的转让,流动性存在不足。

2. 信托产品的投资特点

信托公司推出的信托产品中,有确定投资项目的,如上海国投的“磁悬浮”和爱建的“外环隧道”;也有仅确定投资方向的,如平安信托的“汽车消费贷款信托”和上海国投的“基金债券组合投资信托”;有专用于股权融资的,如苏州信托的 MBO 融资信托,也有用于融资租赁的,如外经贸信托的医疗器械融资租赁信托;有预计收益较为固定的,如上海国投的“磁悬浮”和“新上海国际大厦”,也有预计收益在一定幅度内波动的,如上海国投的“基金债券组合投资信托”,还有预计收益下限封闭、上限打开的,如上海国投推出的“申新理财资金信托计划”和山东国投、英大信托推出的“安心理财外汇信托”。

确定投资项目的信托产品,其特性更接近于企业债券,尽管没有票面利率,也不能上市交易,但稳定的收益是该品种最大的特点,如上海国投推出的期限一年、预计年收益率 3.5% 的“海港新城资金信托”。没有具体投资项目、仅确定投资方向的信托产品,如有一定的收益担保措施,其特性接近于稳定收益的实业类基金,如平安信托的“汽车消费贷款信托”和上海国投的“法人股信托”。还有一类确定投资方向而又无收益担保措施的信托产品,若投资于证券市场则与证券投资基金类似,若投资于其他市场则与该市场的投资基金类似,如上海国投的“基金债券组合投资信托”和“申新理财资金信托计划”。

信托产品的风险随不同项目的资金运用方向、资金运用的风险控制措施、发行信托产品的公司实力等大相径庭。一般来说,资本实力较强的公司发行的、

以贷款方式运用于市政项目并有相应担保措施的信托产品的风险较小,有的甚至不比发行的企业债券质量差,如上海国投发行的“海港新城资金信托”。而运用于资本市场,或者是股权投融资的信托产品,在没有相应的风险转嫁机制下,单个产品的风险相对较大。

3. 选择怎样的信托产品

投资者选择信托产品进行投资,可以根据自身的资金实力、未来的预期收入、税收状况、现金流的分配等确定适合自己的信托产品。要选择与自己的经济能力、承受心理相适应的品种,在收益和风险之间把握好尺度。对于中老年投资者,未来的收入预期不高,资金增值的目的用于养老和医疗的,应该选择以项目为主的预计收益稳定的信托产品,而对那些资本市场运作的、预计收益在一定范围波动的信托产品,即使参与也是小部分。而对中青年投资者,未来工作年限还长,预期收入还将增加,相对抗风险能力较强,则可以相应参加一些资本市场运作的信托产品,以获得较高的收益。

投资者预计未来一年内现金需求比较大的,可以选择投资一年期限的信托产品,而如果这笔资金在未来的若干年内变现需求不大,可以选择投资期限在3~5年的品种,以获得更高的收益。

投资者要全面了解信托计划的设计质量、信托财产的运用方向、管理方法和水平、信托的期限、流动性和收益率以及信托财产的风险性与安全性等,对信托项目所处的地位、行业、领域及赢利能力等进行综合分析。相同类型的信托产品,投资者还需要比较发售信托产品的公司情况,选择有信誉和资金实力的信托投资公司发售的信托产品,降低信托投资的风险。其次,投资者还需要了解信托计划的项目情况、信托财产运用方式等信托产品要素,关键在于了解其中的风险因素以及作为受托人的信托公司对这些风险因素的控制手段。

任何投资行为的发生,首先必须立足于控制风险。控制风险的关键在于确认投资者愿意承担怎样的风险以及多大的风险,并从该风险中获得适度的收益。这是现代投资理论揭示的最基本的理论之一。信托产品的投资也不例外。市民如果不能根据信托产品的特性判断不同产品的风险,并按照自身承受风险

的程度选择恰当的产品,那么,投资信托产品也许最后不仅不能带来期望的收益,甚至可能带来一定的损失。

从本质上说,信托体现了社会的一种信用关系。随着国内社会信用体系的不断完善,信托的理财本质会逐渐突现出来,信托也会成为市民常用的理财工具之一。

4. 信托产品的认购

由于近期发售的信托产品很少在公开媒体上有报道和宣传,很多市民苦于没有渠道了解投资信息,也不知道如何认购信托投资产品。从目前国内信托公司推介信托产品的方式来看,希望投资的市民可以有三种方式了解信托投资的信息:

(1)与信托公司联系或者浏览信托公司的网站,询问近期信托产品的开发和市场推介情况;

(2)从银行方面询问有无信托投资的信息;

(3)在一些报纸上读到有关信托投资方面的信息。投资者一旦确定有要认购的,须及时与信托公司的客服人员取得联系,在预约成功的情况下,在约定的期限内到信托公司指定地点(一般为信托公司营业所在地)办理缴款签约手续,完成认购过程。

二、巧用教育储蓄存款

教育储蓄较其他储蓄品种有不少的优惠,如免征利息税,利率优惠,可为储户增加 20% 左右的利息收入,存期灵活,以零存整取的方式存款,得到整存整取的利息。而且在同等条件上优先得到助学贷款。

教育储蓄能带来多大收益?

存入相同的金额、相同的存期,零存整取和教育储蓄存款的收益比较:

1. 存款期限

	存期 1 年(元)	存期三年(元)	存期六年(元)
每月存入金额	1500 元	500 元	270 元
教育储蓄比零存整取多得的收益	59.67 元	279.73 元	973.51 元

(注:教育储蓄最低起存金额为 50 元,选择一年期,每月存款不能高于 1666 元;三年期,每月存款不能高于 555 元;六年期,每月存款不能高于 277 元。)

2. 教育储蓄开户的手续

储蓄对象:

在校小学四年级(含四年级)以上学生。须持储户本人(学生)户口簿或居民身份证到银行或信用社以储户本人(学生)的姓名开立存款账户。

3. 存款方法

教育储蓄为零存整取储蓄存款业务。存期有一年、三年、六年三种。最低起存金额 50 元,每个账户到期本金合计最高限额为 2 万元。可分月存入,即储户开户时根据自己的自身情况来制订存款次数及每月存款数额。如约定分 2 次存入,每次为 1 万元,2 个月后即存满;如分 4 次存入,每次为 5000 元,4 个月后即存满;如果每次存 500 元,得 40 个月后即存满,以此类推。

4. 支取方法

教育储蓄到期支取时,储户必须凭存折和学校提供的正在接受非义务教育的学生身份证明,到储蓄所一次支取本金和利息,这样才能享受利率优惠和免征利息税。一年期、三年期教育储蓄按开户日同期档次整存整取定期储蓄存款利率计息;六年期的按开户日五年期整存整取定期储蓄存款利率计息。

理财决定命运

.....

为了能够用好教育储蓄,我们还要注意以下几点:

1. 优惠存款期限选择

我国实行九年制义务教育,教育储蓄在到期支取时,储户必须凭学校提供的正在接受非义务教育的学生身份证明,这样才能享受利率优惠和免征的利息税。所以六年期教育储蓄适合小学四年级以上的学生;三年期教育储蓄适合初中以上的学生;一年期教育储蓄则适合高二以上的学生。这样孩子在存款到期时才可以享受优惠利率并及时使用存款。教育储蓄存款期限尽量选择三年期、六年期,这两个档次的利率比较高。

2. 开户时间

六年期教育储蓄的最佳开户时间为:小学三年级下学期暑假至四年级上学期初;三年期教育储蓄的最佳开户时间为:小学升初中那一年9月或初中升高中那一年7月至9月。一年期教育储蓄最佳开户时间为:升高二那年9月。

3. 存款金额

存款额的多少,决定储户利息与享受免税额。就是说,在同一存期内,约定的存款次数越少,每月存款金额越多,计息的本金就多,计息的天数也就越多,所得利息与享受免税额就越多。

第四节 家庭理财好兵法

一、别把投资当赌博

目前,投资更多的被人理解是一种积极的生活方式。然而,缺乏投资理财知识、盲目地投资,也会遭受巨大的经济损失。

金融投资专家提醒市民注意家庭投资理财的两个前提,首先手头要有充裕的资金,其次要了解相关的投资知识。

在投资过程中,投资者必须对投资项目做认真分析,看准行情方可出手,量力而行,切忌盲目从众。随时都要保持良好的投资心态,面对投资市场的大起大落都要保持冷静的头脑,做理性的分析,切忌头脑发热,追高割肉。投资中应考虑多品种组合,不要把投资当作赌博,在某一项投资上押宝,以避免“鸡蛋放在同一个篮子里”的悲剧发生。

二、工薪阶层理财的六大认识误区

工薪阶层是依靠基本工资生存的人们,这一群体是指我国大量的普通城市居民,而这一阶层的理财投资市场是一个最大的市场,他们需要的是低风险的理财项目。如今,“理财”已成为目前老百姓最关心的话题,而随之产生的众多内容丰富、风险各异的理财产品也迅速成为了人们眼中的“香饽饽”。但怎样充分了解自己家庭的收入健康状况、识别适合自己家庭的投资理财产品却仍让许多人摸不着边儿。

结合当前普通居民存在的六大投资理财误区,笔者提出以下可供借鉴的投资建议。

误区一：理财是有钱人的专利

在我们的日常生活中，总有许多工薪阶层或中低收入者持有“有钱才有资格谈投资理财”的观念。普遍认为，每月固定的工资收入应付日常生活开销就差不多了，哪来的余财可理呢？“理财投资是有钱人的专利，与自己的生活无关”仍是一般大众的想法。

事实上，越是没钱的人越需要理财。举个例子，假如你身上有 10 万元，但因理财错误，造成财产损失，很可能立即出现危及到你的生活保障的问题，而拥有百万、千万、上亿元“身价”的有钱人，即使理财失误，损失其一半财产亦不致影响其原有的生活。因此说，必须先树立一个观念，不论贫富，理财都是伴随人生的大事，在这场“人生经营”过程中，愈穷的人就愈输不起，对理财更应严肃而谨慎地去看待。

理财应“从第一笔收入、第一份薪金”开始，即使第一笔的收入或薪水中扣除个人固定开支及“缴家库”之外所剩无几，也不要低估微薄小钱的聚敛能力。1000 万元有 1000 万元的投资方法，1000 元也有 1000 元的理财方式，“滴水成河，聚沙成塔”的力量不容忽视。

很多普通居民认为，理财是有钱人的专利，普通家庭收入低，无财可理。其实，收入多少都要讲投资理财，闲钱多少，都要讲究合理规划，也即有“财”可理。只要合理规划，便可让“钱”生“钱”，利滚利。

王先生夫妇均是工薪阶层，无小孩，家庭收入在每月 5000 元左右，除去每个月 2000 元的供楼款和生活费，每月剩余不到 1000 元，直接放在工资账户中，觉得无“财”可理。理财规划师的评价与建议：像王先生这样的工薪阶层，其实也存在着理财需求，并且完全可以自己理财。王先生夫妇存款全在活期的工资账户中，利率很低，建议将存款分成定期和活期两种，可将家庭存款分笔存入定期，如将 1 万元分 1000 元、2000 元、3000 元和 4000 元四笔存入，这样急需用钱时可以提前支取其中一笔或几笔，其他几笔定期则不受影响，仍能到期按定期利率支取。若存为一笔，则只能提前支取一次，若想第二次支取则只能全部按活期利率，利息损失大。

误区二：理财就是储蓄

赵先生夫妇与父母同住，无住房负担，赵先生每个月将自己的收入全部存入银行，妻子的收入用来负担家庭开销，因而每个月家庭收入的 65% 存入了银行。

理财规划师的评价与建议：赵先生夫妇理财渠道单一，钱都存进了银行，减少了家庭财产增值的机会。理财应遵循利益最大化的原则，将银行储蓄转为其他投资回报率高的金融产品不失为家庭财产增值的好办法，如赵先生可以将活期转为购买底部的股票，长期不用的定期可以转为购买三年期或五年期凭证式国债。

误区三：押注股市寻求暴富

李先生喜好投资，平日里喜欢在股市里转转，年初时在股市中有约 10 万元资金，目前缩水至 8.5 万元左右；除了股市里的投资外，另有约 8 万元的资金购买了三年期国债。

理财规划师的评价与建议：投资时应该注意流动性、安全性与收益性三者的平衡协调，通过合理的投资组合，达到三者最优化的组合。对于家庭资金应该准备一定的紧急预备金，一般为家庭 6 个月的支出水平，这部分资金要求流动性较强，可选用货币型基金或银行存款等方式。股市投资风险高，收益高，但由于目前股市处于低谷振荡期，建议非专业人士的李先生逐步退出股市，可请专业人士推荐挑选几只股票进行投资。李先生的投资应当多元化，资金从股市里退出后仍有多种投资选择。

误区四：盲目跟随“潮流”

莫小姐月收入近万元，准备买台约 2.5 万元的笔记本电脑，在商场中，她发现电脑也可以分期付款，刚接受了分期付款、有超前消费观念的莫小姐“依葫芦画瓢”，也办理了分期付款手续。莫小姐存款完全足够一次性支付购买电脑，结果却因为分期付款交了贷款利息，自己的存款却还是活期利率，白白损失了利率差。同时，莫小姐还习惯刷信用卡消费，经常因为忘记及时补入透支金额，直到收到银行的催款通知书才补存，结果导致经常损失了透支利息。

理财决定命运

理财规划师评价与建议：分期付款一般是在不具有一次性购买能力的情况下使用的一种消费支付方式。收入高的白领分期付款购买一些家电、IT 产品，其实很不划算，因为目前市场上很少能找到收益率能达到消费贷款利率的投资品种。同样的情况还包括保险费等，按月交的费用就可能高于按年交的费用，如果差价大于存款利息，在这种情况下不如一次性付清年费。至于使用信用卡消费，应当经常性查询卡内余额，及时还入透支金额，避免利息损失。

误区五：轻信广告宣传

万老太太购买凭证式国债，没买到，看到某理财投资宣传单上显示，购买某基金的月收益约有 4 个百分点左右，因此，即刻将准备购买国债的 5 万元全部购买了该基金。

理财规划师评价与建议：每个人都应当寻找适合自己的产品进行投资。股票型和偏股型基金均存在较高风险，而老年人理财应当以“本金安全，适当收益”为投资理念，另外，前段时间各大银行推出的人民币理财产品，虽然收益率高，但考虑到其不能提前中止，只能到期取钱，而老年人突发性大额支出概率较高，因此也不适宜将全部资金投入。对于老年人来说，投资国债、定期存款和货币型基金不失为好的选择。因此说，不同年龄阶段的人在购买理财产品时应从流动性、安全性、收益性三个方面充分考虑家庭具体情况与投资产品是否相称。

误区六：现在没钱不用理财

刘先生大学毕业后参加工作，月收入约 4500 元，但他从不投资，都把钱花在日常开销方面，他认为现在说投资为时过早，而且目前收入不高，就算投资也要等到有收益高的品种再进行计划。

理财规划师评价与建议：投资应充分重视复利和货币的时间价值。有的人认为，目前收入不高，等以后收入增加了再投资不迟。这种投资观点缺乏考虑货币的时间价值，有失偏颇。请看以下两个数据：若刘先生从 24 岁参加工作的第二个月便开始每月投资 1000 元的基金，假定该基金收益率为 5%，则到 60 岁退休时，刘先生即可拥有 120 万元的投资收入；若 30 岁才开始每月投资 1000 元，假定同样 5% 的收益率，则到 60 岁退休时，仅能获得 83 万元的投资收益，晚投

理财决定命运

.....

以将部分风险转嫁给保险公司,选择缴费少的定期保险、意外保险、健康保险等,但保险金额最好大于购房金额以及足够家庭成员 5~8 年的生活开支,这样能够保证危机来临时家庭仍然能够稳定和健康地发展。

同时,考虑王先生处于家庭 and 事业的新起点,渴望迅速积累资产,如果能承担风险,也可以选择股票这类风险较高的投资。当然上策是委托专家理财,让理财专家代理为其理财。

四、工薪阶层理财六大必杀技

随着经济的发展,投资理财已逐步成为决定和影响人们生活的重要手段,而如何使人们都能真正地成为投资理财的好手,首先要树立新的观念和认识,从老百姓的生活状况出发,让更多的普通百姓认识到投资理财与自己生活的直接关系。

观念一:投资理财不是有钱人的专利

在我们的日常生活中,总有许多工薪阶层或中低收入者持有“有钱才有资格谈投资理财”的观念。

事实上,越是没钱的人越需要理财。举个例子,假如你身上有 10 万元,但因理财错误,造成财产损失,很可能立即出现危及到你的生活保障的问题,而拥有百万、千万、上亿元身家的有钱人,即使理财失误,损失其一半财产亦不致影响其原有的生活。因此说,必须先树立一个观念,不论贫富,理财都是伴随人生的大事,在这场“人生经营”过程中,愈穷的人就愈输不起,对理财更应严肃而谨慎地去看待。

理财应“从第一笔收入、第一份薪金”开始,即使第一笔的收入或薪水中扣除个人固定开支及“缴家库”之外所剩无几,也不要低估微薄小钱的聚敛能力。

观念二:理财重在规划

在我们身边,有许多人一辈子工作勤奋努力,辛辛苦苦地存钱,却又不知有效运用资金,亦不敢过于消费享受,或不看自己能力,把理财目标定得很高,在

金钱游戏中打滚,失利后不是颓然收手,放弃从头开始的信心,就是落得后半辈子悔恨抑郁再难振作。

理财专家认为,一生理财规划应趁早进行,以免年轻时任由“钱财放水流”,蹉跎岁月之后老来嗟叹空悲切。

观念三:不良理财习惯可能会使你两手空空

月头领薪水时,钱就像过节似的大肆花,月尾时再苦哈哈地一边缩衣节食,一边盼望下个月的领薪日快点到,这是许多上班族的写照,尤其是初入社会经济刚独立的年轻人,往往最无法抗拒消费商品的诱惑。

对许多老百姓来说,要养成“先储蓄再消费”的习惯才是正确的理财法,实行自我约束,每月在领到薪水时,先把一笔储蓄金存入银行(如零存整取)或购买一些小额国债、基金。这种“强迫储蓄”的方式也是积攒理财资金的起步。

观念四:没人天生是高手

常听人以“没有数字概念”、“天生不擅理财”等借口回避与每个人生活休戚相关的理财问题。似乎一般人易于把“理财”归为个人兴趣的选择,或是一种天生具有的能力,甚至与所学领域有连带关系,一旦被迫面临重大的财务问题,不是任人宰割就是自叹没有处理能力。

事实上,任何一项能力都非天生俱有,耐心学习与在实践中总结才是重点。

观念五:别把鸡蛋全放在一个篮子里

有些保守的人,把钱都放在银行里生利息,认为这种做法最安全且没有风险。也有些人买黄金、珠宝寄存在保险柜里以防不测。更有人当前流行什么,就一窝蜂地把资金投入。这类投机客往往希望“一夕致富”,若时机好也许能大赚钱,但时机坏时亦不乏血本无归的例子。

不管选择哪种投资方式,上述几种人都犯了理财上的大忌:急于求成,“把鸡蛋都放在一个篮子里”,缺乏分散风险意识。

随着经济的发展、工商业的发达和加入 WTO、国际市场的打开,国人的投资渠道也愈来愈多,单一的投资理念已经不符国情民情,而且风险太大,于是“投资组合”的观念应运而生,目的既为降低风险,同时也能平稳地创造财富。

理财决定命运

观念六：管理好你的时间胜于管理好你的金钱和财富

有人擅于“无中生有”，有效运用零碎时间；而有些懂得“搭现代化便车”，干脆利用自动化及各种服务业代劳，“用钱买时间”。钱财失去尚可复得，时间却是“千金唤不回”的。如果你对上天公平给予每个人的 24 小时资源无法有效管理，不仅可能和理财投资的时机失之交臂，人生甚至还可能一事无成，可见“时间管理”对现代理财人的重要性。

“忙”、“没有时间”只是借口而并非事实，如果聪明才智相仿，而工作时间比别人长，绩效（薪水、所得、职位、成就）却不比别人好，那就该好好检讨，是不是没有充分发挥时间效率？

五、工薪族难享银行个人理财

随着经济的快速发展，人们的钱包也鼓起来了，如何保证家庭财富的不断升值，已经成为人们考虑的热点问题。与此同时，个人面临着未来退休保障责任的加大，子女教育投入的不断增加，投资市场风险的不确定性等。普通消费者有理财愿望，但是苦于没有经验和时间，对各种金融产品的功能、特点了解得不十分清楚。将闲钱存进银行，这几乎成了绝大多数市民的一种生活习惯。

连续居高不下的银行存款业务使许多银行坚信，居民个人手中的“闲钱”很多，为争夺这些客户，各家银行使出了浑身招数，纷纷推出各种理财业务，以增加中间收入。

目前很多对个人理财感兴趣的客户都有一种急于求成的心理。几乎每位客户上门来的第一句话都是“我的钱能增值多少”或者“你们可以给我多高的收益率”。其实，理财的核心是合理分配资产和收入，不仅要考虑财富的积累，更要考虑财富的保障。

据了解，还有的客户有怕“露富”的心理，对自己的财产状况并不如实相告。而做理财规划书有一个前提条件，客户首先应将其全部情况，包括财产、家庭负担、投资心理偏好等向投资专家全盘托出，然后投资专家才能根据这些情况，通

过特定的理财系统,给客户一个理财规划建议。

总结:

作为普通的工薪阶层,最好要制订阶段性理财目标,一步一步地实现自己的生活理想。一般来说,分三个阶段来制订目标比较科学:

第一步,规划自己的收入和支出,放眼所有的投资市场,选择有上涨空间的投资产品,有所计划,坚持投入。

第二步,实现现金净流入,即投资效益及工资收入之和在扣除支出及通货膨胀后还有盈余。

第三步,即使在停止工作时也能实现现金净流入,而且投资额大到足以应付一些少见的人生风险。如长时间失业(或者是不愿去工作)、意外事故发生和住房、汽车、儿女教育等大宗支出等。

对于个人来说,随着年龄的增长,结婚生子、儿女的教育、健康状况下降引起的医疗开支,以及对生活要求的提高而带来生活费用的上涨,都在不断增加生活费用的支出。一味地压缩支出同理财的初衷是背道而驰的,要通过巧妙地理财实现生活目标。笔者认为,尽早实现个人投资的现金净流入,在扣除支出后还有盈余,这是投资理财的重要目标之一。

六、家庭理财 计划先行

家庭理财是一种使家庭财富保值增值的手段,是通过对家庭收支的科学管理、合理有效支配,实现经济价值最大化的过程,这一过程的成功实现离不开系统的家庭理财计划。

家庭理财计划可以使家庭“财政”处于一个比较宽松的环境之下,确保理财重点并兼及其他,避免家庭财政隐患,从而使家庭处于一种积极向上、稳步发展的状态。同时,系统的理财计划还能促使家庭成员养成良好的消费和思维习惯。

遵循以下的步骤,你也可以“度身定制”出一份适合自己的理财计划:

1. 估量机会。这是家庭理财计划的起点,包括初步分析家庭未来可能出现

理财决定命运

.....

的收支状况,形成判断并分析收支实现的条件。

2. 确定家庭理财目标。这是制定理财计划的第一步,是在估量机会的基础上,为家庭确定理财工作的目标,并确定重点。

3. 确定理财计划工作的前提条件。即确定实施理财计划的预期环境。对具体条件了解得愈细愈透,并始终如一地运用,理财计划就会做得愈细。

4. 拟定可选方案,通过综合评价确定方案。要避免只订一个方案,只有考虑多种情况,拟订备选方案,才能在比较中找到最切实可行的方案。

5. 制定派生计划。即分计划,它是家庭理财总计划的基础,总计划要由分计划来保证。对于人口少的小家庭则无需这一步。

6. 通过家庭预算,量化理财计划。这是最后一步。为了让计划切实可行,还要编制详细的预算,使计划进一步得以量化。

在编制家庭理财计划时,要不断地对照现实,同时要遵循以下几个原则:

1. 木桶原理。木桶能盛多少水,取决于最短的那块木板。意即家庭成员要对家庭理财计划实施的限定因素有详细的了解,只有这样才能有针对性地制定有效行动方案。

2. 任何一项计划,预期实现的计划越长,完成的可能性越小,因此长期的家庭理财计划一定要落实到许多小的分计划中去分步实现,否则效果不一定好。

3. 保持灵活性。在制定计划时一定要留有余地,否则完成的可能性会减小。

4. 及时修订。理财计划的实质是为了更好地实现家庭理财管理的目标,但计划只是手段,而不应成为枷锁。当客观现实与计划出现重大不符时,要及时修订,重新编制切实可行的家庭理财计划。

第三章

找寻你的理财锦囊

对于不同的群体,理财方式会有差异,本章节介绍了六类群体的理财锦囊,找到属于你的锦囊,莫让财富从你身边轻易溜走。

第一节 白领理财有捷径

白领人士是现代都市中行色匆匆的一族。当您每天汇入上下班的洪流中，努力工作为自己争取更好的明天时，您有没有同时考虑过规划自己的资产？一份合理的理财规划不但会使您的资产稳定增长，还可以使您省心省力，节约时间和精力来创造更好的工作，保障家人的生活质量。就让理财专家来为您分析一下：您有多少收入用来储蓄，多少收入用来投资？您希望财产稳步累积，还是甘于在大风大浪的股市之中寻求高收益？您是否希望有一种投资工具，无需您操心就能够帮助您实现长期而稳定的投资收益？

理财专家细细斟酌，为大家带来了一个好消息：近年来，北京股胜公司为顺应白领人士理财新思路推出了“购买宏皓著作，享受免费理财”活动，提供给读者朋友们一种功能完善的全方位理财服务。

一、“421”白领家庭该如何理财

“上有4老，下有1小”，俗称“421家庭”，这个族群该如何理财？

蔡先生今年30岁，在云南昆明一家事业单位工作，妻子同岁，就职于当地一家国有企业。女儿今年2岁。蔡先生和妻子都没有兄弟姐妹，双方父母均为国有企业退休职工，收入微薄。

蔡先生家庭年收入合计17万元，家庭年开销8.6万元左右，其中包括每年投资3000元基金作为女儿上大学之前的教育费用。家庭新购190平米住房一套，价值42万；私家车一辆，市值5万；银行活期存款1万，开放式基金2万。蔡先生夫妇曾为女儿购买5万的意外险，自己没有购买其他的商业保险。

蔡先生家庭近几年理财目标如下：从2011年开始每年预算5000~8000元

的旅游费用；3年内换一辆15万元以内的车。除此之外，蔡先生还希望通过长期投资，能在50岁左右积累足够的养老金，提前退休。

财务现状分析

蔡先生家庭年收入17万元，年开支8.6万元，平均月节余7000元。家庭年度节余资金占收入的50%左右，可见蔡先生家庭的储蓄能力较强，家庭日常控制开支和增加净资产的能力也不错。从收入来源来看，蔡先生家庭收入构成基本上是工资收入，由于夫妻二人均在企事业单位工作，未来家庭收入稳定。

蔡先生家庭总资产50万。从家庭资产的分布情况来看，房产占了家庭总资产的84%，其次是汽车、开放式基金、现金及活期存款。由此看出，蔡先生家庭的资产严重缺乏流动性。一旦家庭有重大变故，他们将面临严重的财务危机。

家庭保障方面，蔡先生及妻子仅有单位购买的基本保险，只能满足基本的养老和医疗保障要求。而且，双方父母退休金较少，随着年龄越高，医疗健康费用将会随之增加，也需要为此提前做好准备。小孩2岁，年龄尚小，保障应当从意外、医疗等方面加以考虑，目前仅有5万的意外险，只能部分满足日常的保障需要。

理财规划建议

蔡先生夫妇都是独生子女，也是家庭的经济支柱，上有四老需要赡养，下一小需要抚育，未来压力颇重，预期最大的开支是医疗保健费、小孩教育费、赡养老人费用等。目前蔡先生家庭固定资产占总资产比例偏高，家庭资产结构失衡，家庭理财重点应是加强风险管理、中长期孩子教育规划及夫妻养老安排。首先需要增加家庭储备资金，通过购买保险为未来做好保障，同时增加金融产品的投资比例以期闲置资金可以尽可能地保值增值，不断积累财富，为未来旅游、购车、提前退休做好准备。

准备家庭应急资金

家庭备用金为月度开支的3倍属于合理范畴，建议蔡先生准备2万元左右的备用资金以备不时之需。而目前蔡先生家庭活期储蓄仅有1万元，还有1万

元的现金缺口,由于没有其他的流动资金可以利用,可以在日后每月收支节余中进行提取。此外,1万元的活期储蓄,建议以货币市场基金的形式留存,货币市场基金免手续费,收益免税,流动性强,这部分现金可以尽可能在保证流动性的前提下获得更多的收益。

制定长期投资计划

蔡先生家庭理财目标较多,需要根据家庭经济现状,制定一个长期的投资计划,通过合理投资使现有资金尽可能地保值增值。

子女教育规划:如果不考虑物价上涨和教育费用增长等因素,小孩从3岁上幼儿园至高中毕业,按照最普通的教育水平来计算,保守估计至少需要8万元的学费,且不包括日常的生活开销。每年3000元的教育基金,按照年收益5%来计算,投资16年,到时本金加收益合计7万元左右,尚有一定的资金缺口。如果每年的教育费用增长5%,物价上涨5%,那么小孩高中毕业时一共要花费25万元左右,资金缺口将更大。建议增加子女教育资金的储备,每年增加投资8000元作为子女教育资金。

投资规划

蔡先生家庭正处于成长期,家庭投资应以稳健为主。建议将节余资金构建一个基金投资组合,投资期限为1至3年左右,作为未来的购车、旅游的资金储备。

投资组合如下,20%用于购买风险小且流动性强的1~3年期的中短期国债;20%用于购买债券型基金;40%用于购买股票;20%用于等待投资机遇。

提高家庭综合保障系数

作为理财计划中不可或缺的一环,保险规划十分重要。蔡先生及妻子无任何商业保险,却给小孩购买了2万的意外保险。小孩最有力的防护墙是大人。作为家庭的经济支柱,应该首先为自己购买足够的保险,再考虑小孩。单位买的基本保险只能满足部分的保障要求,很难保障全面。建议蔡先生及妻子增加购买人寿保险、重疾险附加意外伤害险,两人月保费总支出在500元左右较为合适。

双方父母虽均是国企退休职工,但收入甚微,基本养老及医疗保障不足,且因年龄太大,无法通过商业保险获得足够的养老和医疗保障。因此,每月为其存入 300 元的医疗养老基金可以作为双方父母补充养老及医疗资金,这部分资金越宽裕越好。

如经济能力尚可,可考虑为父母购买老人意外伤害保险或住院医疗补偿保险等,以增强家人的保险保障系数。一般来说,家庭年购买商业保险的保费支出占家庭年收入的 3% 较为合理,同时保险需要视家庭经济能力进行购买。

通过对蔡先生家庭投资方案的优化,使蔡先生家庭在获得较高的理财投资收益的基础上,同时也为小孩未来的教育、夫妻俩的退休及两方父母养老做好了前期准备。但经济环境往往多变,蔡先生可以以半年为一个期限对自身的财务状况及以上的理财计划进行评估,并根据实际情况对前期理财规划进行必要的调整,以确保家庭财务和生活自由。

二、中等城市白领家庭理财规划

这是一个令人羡慕的三口之家,李先生夫妻生活在一个中等城市,今年均为 34 岁,有一个读小学一年级的女儿,今年 7 岁。李先生在外资企业做管理工作,月薪 5000 元(税前),年终奖金 64375 元(税后);妻子是某事业单位财务主管,月薪 4000 元(税前),年终奖 3800 元(税后)。李先生有一套自有产权住房,每年的租金收入 9600(税后)元,如现在出售市价为 18 万元;如 10 年后出售,由于年代较久,预计届时价值仅为 10 万元。一家人目前居住的住房购于 2005 年 1 月,目前的市场价值 40 万元。李先生当年首付 16 万元,贷款 24 万元,从购买当月即开始还款。考虑到女儿的教育支出会越来越高,为减少后期开支所以选择了以等额本金方式还款,还款期限 15 年。

李先生家庭财务支出比较稳定,除了基本的伙食、交通、通讯费用外,还有不定期的服装购置和旅游支出。女儿一年的教育费用(含特长班支出)在 1 万元左右,太太办的美容卡每年需要 8000 元,一家人平均每月的日常生活开支为

3000 元,家庭应酬支出平均每月 500 元,每年旅游支出 1 万元。

因工作繁忙加上对理财并不在行,所以夫妻两人没有炒过股票,只是三年前经人介绍以 20000 元买入一只债券型基金。家里有即将到期的定期存款 15 万元,活期存款 2 万元。李先生夫妻除房贷外目前无其他贷款。除了单位缴纳的“三险一金”外夫妻二人没有投保其他商业保险,女儿的人身意外保险是学校统一缴纳的。

目前,李先生想请理财规划师为其解决以下问题:

1. 李先生夫妻觉得最近两年房价已经涨得比较高了,因此考虑用于出租的这处房产是现在出售还是 10 年后出售。他们想请理财规划师为他们分析一下,如果每年租金收入不变,以年投资回报率 4% 计,是否应卖掉此房产。

2. 李先生想知道目前只依靠单位福利的风险保障是否完备,如果不足,还需要补充哪些保险。

3. 孩子是夫妻二人的希望,他们希望女儿能茁壮成长,接受良好的教育。由于小学和中学阶段教育开支并不太大,因此李先生想请理财规划师着重为其解决女儿的高等教育费用问题。由于家庭财力一般,因此夫妻二人希望女儿在国内读到研究生毕业,暂不考虑让其出国留学。他们的女儿到读大学还有 11 年时间,目标额度为 50 万元。

4. 尽管李先生夫妻二人单位福利不错,但考虑到养老费用是一笔不小的开支,同时想在身后能够为女儿留下遗产,所以夫妻二人还是想在退休时积累下一笔财富。夫妻二人希望 25 年后退休,届时积累资金的目标额度为 80 万元。

5. 能够对现金等流动资产进行有效管理。

提示:信息收集时间为 2010 年 12 月 31 日。

不考虑存款利息收入。

月支出均化为年支出的十二分之一。

工资薪金所得的免征额为 1600 元。

贷款利率为 4.59%。

计算过程保留两位小数,计算结果保留到整数位。

理财决定命运

1. 客户财务状况分析

(1) 编制客户资产负债表

(2) 编制客户现金流量表

资产负债表

客户：李先生和李太太家庭 日期：2010 年 12 月 31 日

资产	金额(元)	负债与净资产	金额(元)
现金与现金等价物	170000	负债	
活期存款	20000	住房贷款(未还贷本金)	208000
定期存款	150000		
外币存款			
其他金融资产	21500		
基金	21500		
实物资产	580000	负债总计	208000
自住房	400000		
投资房产	180000	净资产	563500
资产总计	771500	负债与净资产总计	771500

现金流量表

年收入	金额(元)	年支出	金额(元)
工薪类收入	157395	房屋按揭还贷	26281.6
李先生	119755	日常生活支出	36000
李太太	37640	交通费用	6000
投资收入	10600	休闲和娱乐	28000
收入总计	167995	支出总计	96281.6
年结余 71713.4			

(3) 客户财务状况的比率分析

①客户财务比率表

结余比例	结余 / 税后收入	42.69%
投资与净资产比率	投资资产 / 净资产 (21500+180000)/563500=35.76%	
清偿比率	净资产 / 总资产	73.30%
即付比率	流动资产 / 负债总额 170000/208000=81.73%	
负债收入比率	负债 / 税后收入	15.64%
流动性比率	流动资产 / 每月支出	21.29

②客户财务比率分析

结余比率较高,该客户有很强的储蓄和投资意识,提高其净资产水平的能力较强;

投资与净资产比率低于 50%但高于 20%,投资资产比率相对较低,不利于提高投资收益率,实现资产较快增长;

即付比率高于 0.7,该客户过于注重流动资产,资产综合收益率较低,资产结构不合理;

清偿比率高于 0.7,负债比率控制在 50%以下,负债收入比率低于 40%,说明该客户偿债能力较强;

流动性比率过高,理财收入能力严重不足。

③客户财务状况预测

李先生和李太太都属于管理人员,工作比较稳定,同时,双方都正处于事业的黄金阶段,预计收入会有稳定增长。同时经过我们的资产结构调整,投资收入的比例会逐渐加大。同时,现有的支出也会增加,该买的保险需要补充,并且随着年龄的增大,保险医疗费用也会有所增加;女儿的教育费用也会越来越高。

不过,随着时间的推移,由于采取的是等额本金还款法,这笔负债会越来越少。

④客户财务状况总体评价

总的来看,客户偿债能力较强,结余比例较高,财务状况较好。其缺陷在于现金及现金等价物占比过大,投资结构不太合理,理财收入能力不足。该客户可改善资产结构,加大投资资产比重以提高收益率。

2. 理财规划目标

(1) 现金规划:保持家庭资产适当的流动性,能够对现金等流动资产进行有效管理。

(2) 保险规划:增加适当的保险投入,进行风险管理。

(3) 子女教育规划:11年后为女儿准备50万元的教育费用。

(4) 投资规划:包括投资房产的处置和资产的保值增值。

(5) 退休养老规划:25年后为退休养老积累80万元养老基金。

3. 分项理财规划方案

(1) 现金规划

目前李先生流动资产有17万元,占比较大,收益性较低。同时每月的生活费为8000元左右,尽管随着购买保险费用的增加,这个消费支出会有所增大,但目前流动性比率达21.19,相对较高;况且采取等额本金还款法,以后每月的还款额还会有所下降,因此,对李先生夫妇这样收入比较稳定的家庭来说,保持三个月消费支出额度即可,建议保留约30000元的家庭备用金。从活期中保留10000元继续做活期,另外10000元活期与从定期存款中分出来的10000元共2万元可购买货币市场基金,流动性强,收益性也高于活期存款。至于原来的定期存款还有14万,因为通货膨胀和低利率的原因,实际利率为负,建议等投资机遇来临时换成其他投资方式。

(2) 保险规划

可以购买保费为1.7万元左右的保险,要涉及双方的意外伤害身故、意外伤害医疗、重疾险、住院医疗、退休养老保险;小孩可以考虑购买人身意外险及附加住院医疗保险,为了出国留学也可购买教育保险。

(3) 子女教育规划：11 年后为女儿准备 50 万元的教育费用。

离读大学还有 11 年,建议采取稳健的投资方式,设投资回报率为 8%,每月投入多少就能达到 11 年后的 50 万元呢?可以计算出来,可以采用股市底部定投买股票的方式。

(4) 房子目前卖出,中国的房地产已经开始进入下降通道,今后的房价只会越来越低。

三、白领理财：靠自己还是靠专业？

理财的自觉在白领当中渐渐成为共识,但在整个理财规划中,不仅要考虑财富的积累,还要考虑财富的安全保障。如今市场上投资品种花样繁多,贸然进入未必能够获益,甚至还有相当大的风险。个人理财师的出现正是弥补了投资人金融知识缺乏、时间精力有限的不足。但是,把自己的钱交给别人打理,在中国还未形成习惯。理财,靠自己还是求助专业人士,这是一个问题……

在发达国家,个人理财业务几乎深入到每一个家庭。而国内这项业务还处于起步阶段。最近,中国社会调查事务所(SSIC)在北京、天津、上海、广州四地对 800 人做了专项问卷调查,结果显示,74% 的被调查者对个人理财服务感兴趣,他们希望了解个人理财服务的具体内容,可见关于理财的顾客需求还是很热切的。但是,由于中国的信用体系还没有系统建立,很多客户尚在观望中。

广州的个人理财业务大概是在 2005 年前后才开始兴起的。从目前就客户状况看,90% 是中年女性,基本上是已婚而孩子尚未上大学这个年龄层次。她们咨询的方面主要包括:孩子的教育投资、大人的养老、资产的增值和生活质量提高问题,比如说房子是一次性付清合算还是分期付款合算。

相对来说,求教于理财师的男性客户较少,这也许同男性的心理特点有关,通常男性更自信于自己的理财能力,并不放心将自己的钱交给别人规划。其实理财要考虑到多方面因素的影响,如年龄阶段、职业性质、收入水平、家庭结构以及个人性格。在整个理财规划中,不仅要考虑财富的积累,还要考虑财富的

安全保障。不是每个人都有足够的专业知识和时间精力去分析处理这些问题的。

四、白领理财炼金术

1. 白领贫富悬殊从何而来

陈亮和蔡琴都是刚刚毕业两年的白领,但不同的理财观念和态度却让他们渐渐产生了颇为悬殊的贫富之分。两个月前坐在电脑前直到半夜仍痴迷于聊天和打游戏的陈亮,两个月后的今天依然在电脑前奋战到半夜,只不过打游戏变成了看汇评、QQ 聊天变成了对各币种的走势分析。

陈亮原本没有任何理财观念,供职于一家电脑公司的他拿着不菲的薪水。之前他的财务状况一直处于收支平衡的状态,每月房租、水电、电话、手机费用、伙食、零用等各类支出用去了薪酬的二分之一,剩下的钱大部分都用到电脑配置和交际支出上了,几乎没有剩余,就算有一点积累,也很快用在添置电器或家用方面。而且他一直比较粗心,对储蓄也不在意,所有钱都放在活期账户里,更糟糕的是,他开了一张信用卡,经常控制不住地要去透支。因为月月透支月月还钱,一到月底,他就整天龇牙咧嘴地喊穷。因此,毕业两年的他可以说是白领一族的贫困阶层。像陈亮这样的人不在少数,他们共同的特点是年轻、爱玩、没有定型、拿着高薪、认为理财是守财奴做的事情。

刺激陈亮的事在今年接二连三地来了。首先由于公司经营不善决策层调整了薪酬,他的薪水减了将近四分之一;其次他的房东要求加租;再次他的大学同学来电说买了新房请他去参观;还有就是他的信用卡透支额度接近底线,更要命的是他的信用卡居然在他最困难的时候丢失了。陈亮在每月月底等待发工资的困境中度过了三个月,迫于形势,陈亮到网站上跟着股胜的理财专家开始学习理财方法和技巧,又过了三个月,陈亮终于学会了理财,生活才开始慢慢恢复正常。

蔡琴是位银行理财顾问,她一开始就有明确的理财目标和规划,并且很早

就参加了理财实战培训班,学会了理财实战。

蔡琴每月都定期将工资收入的三分之一存进银行零存整取的账户,这样做倒不是为了获取利息收入,重要的是有一个从量变到质变的积累。

一年后,到期的第一笔资金被用于购买股票,在投资专家的指导下操作,年获利超过了 30%。由于工作需要,蔡向家人借了一笔外汇资金,跟着专家学着炒起了外汇,去年一年的收益率就达到 20% 以上,远远高于一般的定期存款。炒外汇很快有了心得的她尝试写起了汇评,一开始在银行的网上发表,后来又被转载到其他网站,渐渐在圈中有了一定的名气,身边来向她讨教的客户就越来越多。

蔡琴不仅开拓了自己的事业,而且很快解决了很多年轻白领无力解决的住房问题。她在东直门交通枢纽旁购置了一套两房一厅的住房,不仅可以自住,还考虑到未来出租的可能性和便利性。同样是向银行贷款,与信用卡的透支相比,她利用的不是一笔纯粹的应急资金,而是 15 年的时间差和提前 15 年到来的幸福生活,最重要的是她有了更加充沛的精力来应付未来的挑战和发展自己的事业。

2. 购物狂 VS 工作狂

作为一个 OL,小倩喜欢一切与时尚沾边的事物,尤其热衷于逛街“调研”市场流行趋势。当然了,小倩也是一个超级买家,人称购物狂。在小倩看来,能够花一个下午走遍大商南北,是生活中必不可少的满足和享受之一。但是对于小倩这样一位正在打拼的小白领,那样的疯狂也只能一年拼几回,因为小倩工作繁忙,经常连休息的时间都会被占用,还要参加各种其他的应酬,花一个下午去购物就成了一种奢侈。

作为一个职业公关人员,着装需要很高的标准和要求:衣服的质量要好;鞋子、包包的做工要精细;胸针、项链等配饰也都不能马虎;特别是由于常常见面的人也都是同样的一个圈子里的,因此同样的衣服都还不能出现三次以上。一方面,小倩没有足够的时间像别的女孩一样慢慢逛街,另一方面不菲的开销也让小倩望而却步。

然而,生活中处处充满了惊喜,改变出现在小倩一次生病中。由于崴了脚,小倩被迫在家中上班一周,利用网络中的 MSN 和视频来处理工作中的各种问题。闲暇之余,也借工作之名在网上瞎转,无意之中她打开了网络商店,发现了一个购买服装和配饰的新天地。

说网上商店是购物“新天地”一点也不过分,首先,足不出户就可以“慢慢逛”,其次网上针对女性服装的产品品种多而全,囊括了服装、鞋帽、配饰、化妆品等等方面。它们不仅种类繁多,而且可选择的颜色和款式也非常多。平时看惯了商场售货员爱搭不理的样子,这会儿在网上能够看到热心的买家有问必答并且给出各种贴心建议,同时有些商品还有购买过的人对这些商品的评价、建议和心得,感觉还真是与众不同。

小倩一向都比较喜爱尝试一些时髦和新鲜的时尚活动,也喜欢在网络上到处搜罗宝贝。

本来生病对于小倩来说是一个不小的折磨,特别是这样不能出门的“禁闭”,但偶尔发现的网上商店给生活增加了不少的色彩和欢乐,并且之后还有更多的收获:首先是发现一个有更多时尚化妆品、更多个性化服装的地方,能让小倩在商务活动中出彩的同时也节约下平时不少的时间;其次是与一些商家成为了好朋友,她们还能给小倩一些更加优惠的价格,同时对小倩的穿衣和搭配都提出了不少建议;最后,当然就是提升了小倩自己的“亮度”,收获到旁人更多惊艳的目光,满足了小倩不小的虚荣心。

3. 女性理财九字秘籍

逢年过节,百货公司的各种活动铺天盖地,各家商户无不推出各种计划,想尽办法吸引女性消费者,除了利用无息分期付款来吸引年轻族群之外,更推出各种折扣方案,送礼抽奖活动等,让众多女性一买为快,同时也掏空了钱包。

其实,赚钱很辛苦,买些东西慰劳自己也是理所当然。但是,如果不懂得节制,看到中意的东西,毫不迟疑地就刷、刷、刷,最后的结果,可能就只是把辛苦赚来的薪水买在汰换率极高的流行商品上了。若是动用到信用卡的循环利息,那更是每个月只能望着信用卡账单发愁。因此,与其先甘后苦,不如彻底执行

理财九字箴言：“先储蓄、再投资、后消费”。控制消费，提高钱商，对女性朋友来说，是更划算、更长远的消费方式。

冲动性的即兴购物，很容易让女性朋友陷入不自觉的消费扩张，甚至进一步动用循环利息，使自己的财务出现窘境。因此，女性朋友可以有计划地列出一年中金额较大的支出，例如，百货公司年终庆典优惠时，希望买些名牌包包犒赏自己；预计换个轻薄短小、功能超强的手机；每季预计花费1万元在置装费上等，再依据个人的收入，适当地分配储蓄金额。如果发现收入不足以负担开支，就要调整缩减消费欲望，按照重要性来排序，绝对不要贪图一时的满足，等到信用卡账单一来，就懊恼不已，感叹“早知如此，何必当初”。

有计划地消费，不但可以因此而得到满足感，更可以证明自己能持之以恒地储蓄而获得成就感，逐渐摆脱“月光族”的命运，为未来的人生计划，如教育再投资、买房、成婚等做些储备。

时尚的女性朋友，除了对流行事物嗅觉敏感之外，相信也喜欢可隐匿身份又能轻松搜寻商品的网络。连上网络，在键盘上轻松 key 上关键词，只要喜欢又能负担得起，就可以买到全球限量的物品，或是影集上某些女星爱不释手的衣饰，成交速度之快、手续之简便，简直是轻而易举。

但是，网络不只提供你花钱的渠道，更大的功能还在于帮助你“存钱投资”。通过网络，你可以用定期定额投资的方式，自动从您所设定的账户中扣款，用于一些证券投资，养成长期投资的习惯。只要您具有网络交易的功能，就可以自行选择每月当中任一天作为您投资的日子。薪水入账日就是很好的时机。薪水一下来，就将部分金额转入投资，这样可以养成长期投资的习惯，不会因为有钱就乱花而成为“月光族”了。如此贴心的设计，可以让当代年青女性不必担心因为忙碌而忘记投资，耽误了理财大计，也能因此一步步成为聪明的理财专家。

4. 单身女白领最该抛弃信用卡

张小姐今年28岁，研究生毕业后在北京的一家律师事务所工作，每月收入万元。父母都住在老家河北省，家庭条件一般。

理财决定命运

今年3月,父亲得病住院,母亲发电报让张小姐赶快给家里寄回3万元救急。可收入颇丰的她却非常为难。上班虽然已经两年有余,但张小姐几乎没有存款,银行卡里不过几千元。无奈之下,张小姐只得向同事借钱。父亲的病虽然没有耽搁,但这件事却给张小姐很大的震动。张小姐也曾下决心减少花销,为父母、也为自己存下一定的积蓄,可却总在商家的打折、店庆等“诱惑”下事与愿违。

理财支招:

张小姐正是那些只身闯荡北京的高学历人群的缩影。张小姐是一个非常好面子的人,每次到商场消费,用信用卡刷卡总能带给她无限的满足感。这是造成她工作两年多几乎没有积蓄的主要原因。从科学的理财观念来讲,张小姐的这种潇洒的消费方式不可取。张小姐目前虽然薪酬不低,但月月没有盈余的状况,使其几乎失去了抵御发生意外情况的能力。同时对于诸如结婚、父母养老、子女教育、自己的退休养老等一生中重大的支出也缺乏规划。

正确的理财方式,就是要利用现在收入高、相对负担小的阶段,进行必要的资本积累。同时,克服满足虚荣的心理,养成良好的消费习惯。

针对张小姐的问题,建议采取以下措施:

抛弃信用卡,取而代之使用储蓄卡消费。众所周知,信用卡因为便利的消费方式、较高的透支额度和较长时间的免息期,赢得了年轻一族的青睐。而正是这种免息期和高透支额度的特点,更加刺激了客户的购买欲望,从而在商家的一片打折声中,过度消耗了自己的可支配收入。有的人甚至用这个月的大部分工资来偿还上个月的透支消费额,使自己经常处于拮据的状态。而储蓄卡在保持了便利的特点外,不能够透支,有多少花多少,这会在很大程度上减小消费欲望。

先理财后消费,会在很大程度上留存部分额度的可支配收入,为今后更好的生活奠定基础,同时,也是更好地养成理性消费的重要措施。“定额定投”是非常好的一种“懒人”投资策略。根据金融市场的不同情况,每个月用固定额度的可支配收入进行投资,随着时间的积累,金融资产的增长效果会越来越明显。

投资专家根据张小姐风险承受能力比较强的特点,建议每个月固定投资额度为 2000 元。同时,70% 投资于股票;30% 投资于债券。

投资我国股票市场只能选择在底部时抄底。

债券市场现在也是“牛市行情”,人民币升值、充裕的资金使得债市出现较好的升势,也为投资者在获得固定收益的同时,赢得了更多的资本利得。

五、白领理财新主张

1. 下班时候当业主

白领理财现在开始出现一种新情况,那就是白领在业余时间投资和入股,当小业主。许多白领说,这应该是目前最好的理财方式。业余时间投资 5 至 10 万元,可以让自己的钱变成更多的钱,又不影响自己的本职工作。

同时,又可以学习到很多经营的方式,对工作也会有很大的帮助。

理财动向:下班就去当业主

“我一直很想开一个艺术品方面的小店,不管我今天在外企挣了多少钱或职位有多高,这是我的兴趣和心愿”,身居某知名外企高位的刘女士说。她和一个朋友在外经营了一个销售世界各地布艺品的小店。像刘女士这样的人很多,现在的工作并不是他们的兴趣、爱好,不能满足他们的精神需求或“小业主的梦想”。他们只要物质稍微宽裕一点,就会开始花费很大的精力投入到自己的兴趣爱好中,寻找自己的“人生价值”所在。有些人也会将这种兴趣转化为店铺经营,如果注意经营方法和技巧,不仅满足了自己的兴趣,同时又赚到了钱。

白玫女士是某杂志社的编辑,一直采编休闲类品牌的特许经营。由于自己的经商经验不足,白女士决定找一家经营管理支持力度比较大,加盟费又相对低廉的品牌,她考察了多家咖啡连锁品牌后,最终决定加入其中一家。从选址的市场调查、店铺规划到店员培训和物料供给,这家品牌的总部都给了极大的支持,从初期投资到收回需要 4 到 5 年的时间,部分钱还是从银行贷款取得的。果然小店因为有品牌效应,刚营业一个月,就顾客盈门,生意兴隆,月底盘下来

营业额是5万左右。经过一年多,小店的名声在外,很多都是老顾客,销售额也一直在增长。

刘嘉先生原本年薪在12万左右,妻子在一家国有企业,夫妻二人的收入加起来近16万。后来,他所在的单位电信公司战略转型,导致刘先生的收入骤降一半。这次的降薪事件让刘先生有了强烈的危机意识,总想着利用积蓄做点什么投资,一来可以增加些收入,二来可以多一个事业的“备胎”。刘先生决定加盟知名品牌的特许经营或连锁,这样可省却自己另立品牌的过程,在同行业的竞争中也可以取得一些优势,容易取得顾客的信任。因刘先生先前在一个中高档的Townhouse小区以贷款的方式买了一个30平方米的商铺,前期首付款共付15万元,店面装修花去5万元。因为考虑到这个小区的居住人群特点是以媒体文化从业者、跨国公司职员和私营企业老板为主,小区建成入住不过两年,很多家庭还在新购置一些家居用品,所以刘先生决定引进一些高档品牌的家居日用品,最好是国外的知名品牌。刘先生考察了众多洗衣品牌、餐饮品牌和日用品品牌后,最终选择了美国的“特百惠”塑料保鲜制品作为自己的主打经营项目,并兼做荷兰的一个名为“乐思浓”的吊顶装修品牌。半年下来,总利润额就达到16万元。平常刘先生总是下班后才来打理小店,白天都是由辞职的妻子在照看店面,需要进货的时候都由刘先生进货,虽然工作时间长了点,但是却不太累,还乐得因和妻子一同打拼创业,加强了感情交流。

北京的张先生,他在成都旧书市场寻找过去出版的连环画。他说,现在他本人在北京一家公司担任部门经理,业余时间投资开了一个连环画收藏摊位。当年投资了5万元,现在他手中的连环画已经达到了百万元的价值。比如《鸡毛信》等书可以上万元,在北京举行的一次拍卖会上,一套4本的《金瓶梅》底价就达5万元,不管你有没有钱,各种阶层的人都可以玩这个,相信市场会越来越好。张先生笑言,“一来,钱也不少赚;二来,时间自己支配,不用看老板脸色;三是又不影响自己的本职工作,平时请了一个打工妹来守摊子”,所以自己会坚持做下去。既要获利,又要满足爱好,张先生坦言要想达到这种平衡,也不容易。如今的小人书市场上形成这样的风气,类似于商业机密,没有人会告诉你每本

小人书能卖多少钱,收藏比拼也要靠眼力。这就要求不断研究业务。张先生并不忌讳经营所获,“自己刚开始投入也不过几千,几年下来应该有上百万,比光在单位上班要好”。其实,公司的白领在业余时间完全可以自己当小业主。

上海浦东发展银行成都分行的业务主管唐林先生在业余时间开了一家茶馆,总共投资了 10 万元,不到一年就收回了成本,现在 3 年下来已经赚了 20 万元。他的经营体会是在成都这个休闲城市,喝茶、打麻将十分流行,到他的茶馆的有不少是他的客户,很多业务都是在茶馆里谈成的。这些客户把在这里消费变成了一种习惯,也有一些新客户不断到茶馆来消费。这个茶馆之所以能够成功,主要是把一些新老客户带到这里来喝茶,还举办一些金融投资沙龙,能为客户们带来很多收获。他平时只是每天下班后来看一看账单,请了一位自家的亲戚来当经理,自己很少操心。

来自四川自贡的一位陈强先生,从体育学院毕业后,用父母给他的 2 万元办起了一家武术培训班。虽然他在一家公司上班享受到的待遇不错,每月可以拿到 3000 多元的工资,但是为今后结婚准备费用,他业余时间在自己的武术培训班担任教练,开业半年来已经赚了 4 万多元钱。他的体会是,白领理财要有创新,除了自己的本职工作之外,要把剩余的钱拿出来进行投资,让钱生钱,钱找钱,这样就可学会理财之道。

一位叫苏宏的男性白领说,他在外面的投资回报比在单位的工资收入还要多几倍,一旦单位效益不好,有了自己的家业就不怕了。另一位叫张革的女白领说,她在业余时间当上了小业主之后,已经达到了 50 万元的总收入,当初的 5 万元投资已经翻了 10 倍。同时,自己的项目还要不断地扩大。她特别强调,在她们公司许多白领都在外面开起了自己的小商铺,还有人投资入股了其他的公司。如两位白领加入了一家餐饮公司,每年分红时可以领到一大笔资金。所以她认为白领投资理财方式很多,但是能够有自己的家业是一件很幸福的事。她建议专家在介绍理财方式的时候,能够多推荐一些好项目,让每个白领在投资理财的时候有更多的选择。

笔者认为,白领理财已经进入了小业主时代,这是一个很好的理财方向,对

理财决定命运

白领有一定的锻炼作用。但是要注意项目的选择,否则就会出现风险和失败。在项目选择方面,一定要注意要有特色,投资成本不大,而且要有市场发展前景。同时,在理财过程中,不要影响自己的本职工作,在投资方面不要操之过急,做一个白领小业主应该是一件很幸福的事情,自己可以体会到当老板的滋味,但千万不能养成“老板”的作风派头,要低调做人。在投资额度上一定不要太多,一般从5万元起家就可以了,然后根据情况再对自己的规模进行调整,能做多大就做多大。在合资经营过程中,一定要处理好与其他股东之间的关系。

凡是投资不大的项目都可以上马。在业余时间来照顾一下生意,既不影响本职工作,又可以在商场上学习一些经验。项目每年利润在10万元以上都可以做,有些项目虽然小,但可以持续发展,今后都会产生几十万元的经济效益。所以当小业主是白领的一种最佳理财方式,可以后顾无忧,比在银行存款和买保险更有投资价值。

每个白领都可以有第二职业——当一个“业余”的小业主。看来,这种理财方式比一般的买保险和投资商铺更有一定的优势。在西方发达国家,超过60%以上的人生活来源是多渠道的,即绝不是单纯靠一份工资收入,而他们除了利用各种金融工具理财生钱之外,独资或者合股做个“小业主”则被认为是最受人推崇和认可的生财方式。

在中国,细心的人会发现,周围越来越多的朋友们除了自己的工作外,就是在忙着打理自己的小产业;在朋友聚会上,人们讨论的最热门话题就是怎样拥有一份自己的“小产业”。如果你现在还是除了上班就无所事事,那就落伍了。2004年的“全国私营企业抽样调查”显示,全国每400人中就有一个私人老板。这表明“小业主快车”着实火热,做个幸福的“小业主”早已是聪明理财者时不我待的聚财方式。

白领有了第二职业,可以在不影响工作的情况下,一边赚钱一边当白领,这是一种十分幸福的生活。这种投资方式比较科学和实在,白领通过业余时间经商,了解到更多的社会信息,对自己的工作也会有帮助。不过,专家建议白领理财心态要端正。《商道》中有句名言“财上平如水,人中直似衡”,说的是人不可

欲望无尽,要脚踏实地,看不起小本小利的人永远也发不了大财。只有慢慢积少成多,一步一步地走,最后才能爬上财富的顶峰。

白领必须放下自己的架子,在理财的时候从身边的小事做起,从社区的服务项目做起,才能够积累更多的理财经验。通过当小业主,来把握市场行情。在投资时,一定要看好项目,要有项目计划书,同时,要记流水账。但千万不要忘记,自己是有工作单位的人,一定要搞好本职工作,有了自己的小业主计划,只是帮助自己的财产升值。同时,一旦单位工作业绩下滑,在外面当小业主可以资助家庭生活费用。所以有条件的白领不妨考虑一下是否拿出自己的积蓄,在业余时间投资一些项目,过一回小业主的幸福生活。

理财是一种感悟,当小业主需要一种勇气,当了小业主的白领,可以说有了自己的第二份工作,这种理财是靠自己的努力来实现的。如今的小业主时代,将会为白领带来更多的理财机会,希望更多的白领在成为小业主之后,取得创业的成功,生活更加幸福。

2. 白领理财应该注意的问题

(1) 一个人的经济风险偏高

虽然保持“一个人”状态的原因各有不同,但无论是他,还是她,大概都和那些热衷于创造属于自己节日的单身朋友一样,都希望自己能活得快乐和幸福。可是在单身生活中,人们所要面对的困难,有时比婚姻殿堂中的双方更多,更棘手,而且很多时候,真的就是因为你是“一个人”!

有一种解释说,婚姻是一种经济关系,是社会生产力进化到一定程度后的文明产物。婚姻有很多作用:比如女主内男主外,或女主外男主内,要比每个人既主内又主外效率要高,如此就可以通过劳动分工实现比较利益和递增报酬;婚姻还可以互相提供信用,协调人力资本投资的收益,比如一人工作供养另一人读书,最后共享荣华富贵;婚姻中双方可以分享家庭共有品,比如两个人独自生活需要两套厨具,但婚后只需要一套,此外还有子女,包括彼此的知识 and 智慧,也都是可分享的共有品;婚姻还有防灾保险的作用,如婚姻中的一方若生病,不至于无人照顾。

理财决定命运

但单身之人,若你希望凭一己之力购置房屋,添置大件用品,就要比有另一个人来帮你合力购买难度大;若你是单身,就会害怕生病年老时身边无人陪伴;若你是单身,一旦失业或失去收入能力,就没有“另一半”可以扶助你渡过难关。在经济生活中,一个人要承担更多的风险,因为你没有一个最忠实可信的、可以给你经济上互补和扶持的伴侣。可以说,一个人的经济风险比有家庭的人群更高。

(2) 幸福理财,不假手他人

顺利的时候,是幸福;落难的时候,是无助。这是典型单身族群生活的写照。而幸福与无助之间,则取决于是不是已经未雨绸缪在为下半辈子精打细算、积极理财。若因为“一个吃饱、全家不饿”的观念,而去当个及时行乐的“月光族”,则会让本该是彩色的单身人生变成黑白。

为此,单身的朋友们,不仅仅要在11月这个“属于自己的节日”里享受短暂的庆祝和狂欢,更应在日常生活里活得精彩而有质量。不仅要做好储蓄和理财规划,让生活品质不因单身而打折扣;面对有旦夕祸福的人生,也要先做好防范。

不妨从今天开始,学习更多理财技巧,在收支规划、储蓄、投资和保险等各方面“多管齐下”。唯有如此,才可以不怕老来钱不够花,不怕没养儿无人养老,才能为自己“自由”的下半生取得主动发球权,由自己来决定未来的生活样貌,赢得更幸福的人生。

(3) 女人理财的七大致命伤

最近有调查显示,20岁到50岁的女性目前最想拥有的是“财富”,而过去10年最后悔没做的一件事情则是“没有做好理财规划”。

在现代社会,你是一个美女、才女还不够,想做一个独立自主的现代女性,你还得是一个财女——高财商的女性。你不仅要懂得赚钱,还要懂得理财,学会投资,为自己计划一个安全美好的未来。从现在开始,你就要消除自己对理财的误会,把自己修炼成一个新财女。

误会一：“我不是理财那块料”

不少女性对自己没信心,对理财心存恐惧。身为 e 时代的女性,不但在经济能力上不输男性,在理财上也可以迎头赶上。只要肯多花一些心思,建立理财上的信心,你会在理财领域上表现得比男性更好。

误会二：“我现在还年轻,还用不着理财”

女性在理财上所犯的最大错误就是到了不得不做的地步才去面对理财的问题。

一般而言,女性的平均薪水较男性低。即使有退休金可领,因为职位多低于男同事,她们可领取的金额也会比男性来得少。因此,女性必须将理财的工作视为生活的一部分,积极追求财富的增长,才能让自己享受优质的生活水准。

误会三：“我只把钱存在银行”

有调查显示,一般女性最常使用的投资工具是储蓄和保险。这样的投资习性可看出女性寻求资金的安全感,却可能忽略了“通货膨胀”这个无形杀手,不仅可能将利息吃掉,长期下来可能连老本都不保。

误会四：“会员卡消费节省开支”

女人对各种会员卡、打折卡可谓情有独钟。许多情况下用卡消费确实省钱,但有些时候用卡不但不能省钱,还会适得其反。有的商家规定消费必须达到一定数额后才能取得会员资格,如果单单是为了办卡而突击消费的话,就不一定省钱了;还有一些美容的会员卡,以超低价吸引你缴足年费,可事后要么服务打了折扣,要么干脆人去楼空,让你的会员卡变成废纸一张。

误会五：“能挣钱不如嫁个好老公”

有的女性把未来寄托于找个有钱老公,却忽视了个人创造、积累财富能力的提高;有的则凡事依赖老公,认为养家是男人天经地义的事情,自己只要管好家就行了。

不要通过婚姻来解决自己目前的经济状况,因为不稳定的婚姻,不仅使你失去金钱,还将使你失去爱。

误会六：“随大流避免理财损失”

大多数女性常常跟随亲朋好友进行相同的投资，却忽视了自己的财务需求，往往造成财务危机。

误会七：“我总爱血拼，根本攒不到钱”

女性大都有购物的嗜好与冲动，这是导致许多女性个人理财失败的重要原因。

如何控制购买欲？首先，在选购东西的时候，要慎重考虑自己目前是否真的需要这件东西，哪怕它十分优惠；其次，身上不带过多的现金是控制随意花钱的好方法。

理财需持之以恒，适当调整自己的消费习惯，完全可以将自己的钱财打理得井井有条。

六、给时尚白领的理财处方

都市里的时尚白领中消费超前、钟爱名牌、钱花的比赚的快、常常入不敷出、银行存款寥寥的为数不少。针对这个特定群体的财务状况，笔者开出了这样一纸普适性的处方：

1. 建一个个人账本，记流水账，看看钱究竟是流向了哪些方面。或许不看不知道，一看吓一跳，原来很多钱花得很“冤枉”，这样节流起来才心中有数。

2. 到银行办一个存折，而不是卡，强制储蓄。一定要设立一个理财目标，比如说五年后存够多少钱付房子或车子的首期。这样有刺激才有存钱的动力。不过理财目标一定要适中，太小了每个月无法起到督促作用，太大了遥不可及，会挫伤积极性。

3. 适当投资，但要防止盲目投资。

4. 慎用信用卡。虽然持卡消费现在是一种时尚，但那种轻松一刷的潇洒常常埋伏着过度消费。因此要随时查询账户余额，给自己一点警觉。除了买车买房这样的大投资，“享受今天，透支明天”的话不可挂在嘴上，不然会给自己的花钱无度添加心理暗示。

5. 理性消费,抵制各种优惠促销诱惑,避免相互攀比。“名牌不代表品位,前卫不代表时尚。”

6. 天天下馆子大可不必,其实跟朋友一起做做饭,既省钱又增加生活情趣,何乐而不为呢。年轻时是最好的赚钱阶段,也是最好的积累阶段,等到落花流水春去时再去努力要付出太多。

第二节 小康之家的理财秘诀

一、三口之家如何理财

马先生今年 40 岁，在一家公司担任高级管理人员，每月税后收入 10000 元。其妻刘女士为某高校知名教授，每月税后收入 8000 元。马先生夫妇的孩子今年 12 岁，正在读小学六年级。马先生一家目前居住在其 2003 年贷款购置的第二套房中，市值 90 万元，目前贷款余额尚余 15 万元，计划两年还清。他们原来居住的房屋现值 110 万元，目前租给了一对外籍白领夫妇，每月可获租金收入 6000 元（税后）。现在他们除了两处房产外，还有 30 万元的国债，每年可获利息 10000 元。此外，他们还购买了 20 万元的信托产品，每年的收益也为 10000 元。另有银行活期存款约 40 万元（活期，不考虑利息收入）。

马先生家庭的支出情况如下：每月按揭还款额为 6000 元，全家每个月的日常支出约为 5000 元左右，每月保留的应付各类临时支出的备用现金大约为 3000 元。此外，马先生夫妇有每年举家外出旅行的习惯，一家每年还要发生 10000 元左右的旅游支出。为了小孩的前途，夫妇俩决定在未来 6 年孩子高中毕业后（2016 年）送其出国念书，共 6 年（本科加硕士），综合考虑各种因素后预计每年约需要 10 万元左右各种费用支出。为接送孩子读书与自己出行方便，夫妇俩打算明年孩子上初中后购买一台约 20 万元的轿车。由于夫妇俩对保险和股票市场都不了解，所以目前并没有购买任何股票和保险产品，但希望得到专家帮助。

根据上述资料，逐步分析并回答以下问题：

（一）分析该客户的财务状况：

1. 填写客户资产负债表
2. 填写客户现金流量表

资产负债表

资产	金额(万元)	负债与净资产	金额(万元)
金融资产		负债	
现金与现金等价物	40.3		
现金	0.3	住房贷款	15
活期存款	40	其他负债	0
其他金融资产	50	负债合计	15
债券	30		
信托产品	20		
金融资产小计	90.3		
实物资产(住房)	200	净资产	275.3
资产总计	290.3	负债与净资产合计	290.3

客户现金流量表(年)

年收入	金额(万元)	年支出	金额(万元)
工资和薪金	21.6	房屋还贷	7.2
其他收入小计	9.2	日常生活支出	6
房屋出租	7.2	休闲娱乐支出	1
投资收益	2	其他支出	0
收入总计	30.8	支出总计	14.2
年结余 16.6			

3. 进行客户财务状况的比率分析

(1) 计算客户财务比率

客户财务比率表

项 目	参考值	实际数值
结余比率(年结余 / 年税后收入)	30%	16.6/30.8=54%

理财决定命运

投资与净资产比率(投资资产 / 净资产)	50%	(50+110)/275.3=58%
清偿比率(净资产 / 总资产)	50%	275.3/290.3=95%
负债比率(负债总额 / 总资产)	50%	5%
即付比率(流动资产 / 负债总额)	70%	40.3/15=269%
负债收入比率(负债 / 税后收入)	40%	7.2/30.8=23%
流动性比率(流动资产 / 每月支出)	3-6	40.3/1.18=34.15

(2) 财务比率分析：

结余比率 = 年结余 / 年税后收入，主要反映客户提高净资产水平的能力，客户指标为 54%，说明客户具有很大的储蓄和投资潜力，净资产在未来会有较大幅度的提高。

投资与净资产比率 = 投资资产 / 净资产，客户指标为 58%，略高于参考值，说明客户投资意识较强，但从客户总体数据看，投资带来的总体效益不够理想，反映投资的品种结构有待完善。

清偿比率 = 净资产 / 总资产，反映客户综合偿债能力的高低，客户指标为 95%，大大超过参考值，一方面说明客户的资产负债情况非常安全，另一方面也说明客户还可以更好地利用财务杠杆效应以提高资产的整体收益率。

负债比率 = 负债总额 / 总资产，也是反映客户综合偿债能力的指标，客户该比率过低，反映了与清偿比率相同的问题。

即付比率 = 流动资产 / 负债总额，反映客户可随时变现资产偿还债务能力，客户指标远高于参考值，客户随时变现资产偿还债务的能力很强，但过高的数值显示该客户过于注重流动资产，财务结构需进一步改善。

负债收入比率 = 负债 / 税后收入，反映客户支出能力强弱，客户指标略高于参考值，说明客户偿债能力可基本得到保证，债务风险不大。

流动性比率 = 流动性资产 / 每月支出，反映客户支出能力强弱，客户这一指标高达 34.15，说明客户支出能力相当强，其流动性资产足以支付未来 34 个

月的支出。

4. 对客户财务状况进行总体评价分析

通过客户上述财务指标的分析,我们认为客户财务状况总体上非常安全,偿债能力强,但是结构还不够合理,财务效益不高,过于注重流动性而没有充分考虑资产的增值要求,特别是投资结构有待进一步完善,投资收益需要进一步增加。所以,客户必须充分利用财务杠杆效应提高资产的整体收益,同时适当增加消费支出,提高消费水平。

(二)就客户的理财需求作一份综合理财规划方案(包括消费支出规划、教育规划、风险管理和保险规划、投资规划)。

首先,明确客户的各项理财目标。

1. 消费支出规划目标:在现有消费水平的基础上,适当增加日常生活开支,提高日常生活水平,同时,一年内购买一辆总价约 20 万元的车。

2. 教育规划目标:6 年后(2016 年)送孩子出国念书,完成大约 6 年(本科加硕士研究生)的教育,目前估计每年费用 10 万元。(长期)

3. 保险规划目标:适当增加保险投入进行风险管理。(短期)

4. 投资规划目标:通过多种投资渠道,增加投资收益,保障未来各项生活目标能顺利实现。

第二,制定理财方案。

1. 消费支出规划

从客户目前的经济状况来看,买车对客户来说财力完全可以承受,建议客户在一年后买车,一年后车价会大降,目前中国的汽车价格比国外高三倍,很不正常,目前中国汽车行业开始进入拐点。买车费用可以从存款中支取 12 万元左右,其余部分从半年的收入结余中支取。购车后,预计每年的汽车花费将近 20000 元,也可以从未来月工资收入中开支。另外,考虑到两年后每月的按揭贷款还清,日常支出将大大减少,所以建议客户适当增加每月生活支出 1500 元左右,主要用于健身休闲娱乐等方面的开销,进一步提高生活质量。

理财决定命运

.....

2. 制定教育规划

客户小孩接受高等教育估计共需要 60 万元的资金,由于这是 6 年后才发生的费用,未来具有一定的不确定性,估计教育支出超过 60 万元的可能性较大。所以,从现在开始应着手教育支出费用的储备。鉴于目前客户并没有预留教育准备基金,所以现在也必须每年从工资收入中拿出约 30% 左右用于长期投资,同时,从活期存款中拿出 15 万元左右作为未来教育储备基金,如果长期投资的收益率达到 8% 以上,则 6 年后将有比较充足的资金供小孩完成学业。

3. 制定保险规划

根据理财规划的基本原则,保险规划中的保额设计为 10 倍的年收入,保费则不超过家庭年收入的 10%。所以,我们建议客户每年购买不超过 3 万元的保险费用,这样的保障程度比较完备,保费支出也不会构成家庭过度的财务负担。具体如下:(1)建议马先生投保一份生存死亡两全保险,并一次性将保额做到 200 万元,每年支出在 3600 元左右。这样,无论是马先生继续生存到一定年龄还是万一发生意外或疾病去世均可获得保险金的给付。(2)建议马先生与夫人各买一份重大疾病保险,保额设计为 30 万元。(3)建议为马先生全家都购买一份人身意外伤害综合保险,保额最高可做到 150 万元,每份约 200 元。(4)建议马先生为不动产和汽车购买相应的保险。(5)总保险费用控制在 3 万元左右合适。

4. 投资规划

投资规划主要是为了满足未来小孩高等教育的支出费用的筹划以及保障家庭资产和收益的稳步上升。按照前面的设想,马先生每年需拿出 8 万元左右的资金用于投资才能满足未来的资金支出要求,加上马先生目前 50 万元的金融资产和 110 万元的住房资产,我们认为,在未来几年内,马先生一家的投资比例可基本保持不变,但是投资结构需要进一步完善,这对于改善其目前的财务结构、增加投资收益是十分必要的。当然,控制投资风险也是必须要考虑的事情。从马先生目前的投资效果来看,并不理想,主要缺点是投资太保守,过于考虑流动性而对增值要求重视不够。

我们认为,马先生在维持投资比例不变的同时,一定要优化目前的投资结构。具体来说,就是要大幅降低活期存款和国债的比例,增加股票以及安全性和收益率都比较理想的各项理财产品的投资份额。当然,对于马先生这样缺乏投资经验的家庭来说,股票投资要控制在总投资额的 30% 以内,而且主要是做长期投资,而不要去做短期炒作。从中国这些年证券市场的走势来看,只要坚持长期价值投资理念,获得 10% 以上的年平均收益是完全可行的,这样,小孩未来的教育费用就主要可以通过长期投资来实现。

总之,通过以上规划的执行,客户的理财目标基本可以得到实现,在保证财务安全的同时,客户的总体资产的收益率在客户的风险承受范围内也比较理想,理财方案的实施将全面提升客户目前的生活质量和未来的生活保障。

第三,理财方案的执行与调整。

根据未来客户财务状况的变化及经济环境的变化,及时调整方案,为客户提供长期跟踪服务。

二、上班 + 读书的家庭理财

正值不惑之年的伊女士正在攻读博士学位,现在是名自由职业者,收入并不固定。先生是职业经理人,月收入 8000 元左右。家庭每月支出约 3000 元,另外每年还要支出自己和教育孩子的教育费 13000 元。家庭总资产 120 余万元,其中各项存款和国债 75 万元,基金及股票 15 万元,现居市内价值约 20 万元的一套一室产权房。

保险方面,先生的健康和意外险保额 10 万元,伊女士自己住院、大病及意外险保额共 20 万元。因为孩子是保障的重点,除医疗及意外险保额 13 万元外,伊女士还为孩子买了很多有储蓄理财性质的保险,如教育金 14000 元、婚嫁金 20000 元、养老金 2000 元/月、55 岁以后终身保障金 80000 元。

在负债方面,“除了对孩子与生俱来的‘负债’外,家庭没有任何财务上的债务”。准备结合孩子在市内读书的情况,在市中心买套较大的二手房过渡,现

住房出租。考虑购买 120 平方米左右,3000 元/平方米,总价 40 万元的住房。有购车愿望,希望总价在 15 万元以下。

伊女士觉得家里的财务结构不太合理,想“将现金尽快投入良性运转,通过投资组合来规避风险”,但“趋向于稳定投资,不追求高风险高收益”。伊女士理想中的幸福生活是“不求奢华,但舒适、朴实有个性”。伊女士对信托产品既有兴趣,又很困惑。

■ 家庭理财规划摘要

伊女士夫妇都是学有专长的专业人士,未来收入丰厚且稳定。相对于已有的丰厚资产,家庭负担并不重,购房购车的标准也非常务实,因此客户实际的风险承受能力较强。但考虑到客户的年龄和偏于稳定保守的人生及风险态度,因此提出如下理财规划方案:

1. 除购房和购车资金外,其余资产组合建议为: 25% 住房投资,即现有住房,25% 股票投资,25% 债券投资,12.5% 外汇,其余 12.5% 为日常备用金及保障保险。

2. 购房方案合情合理。为与整个家庭资产收益率相匹配,可以使用期限较短的商业住房贷款。当然租房过渡是更经济的选择,但与这个年龄段中国人追求“家”的心态不符,故不推荐。

3. 购车费用有望进一步压缩。最好先等一等,车价下跌是必然的趋势,一年后用新车一半左右的价钱就可以买现在的车,未来车价在不断走低,选择面也在日渐扩大。

4. 孩子保险已足够,但男主人和伊女士的身故保额建议不要追加。

5. 信托产品可少量购买,但法定的最低门槛是 5 万元。信托产品的风险和信息披露类似于私募基金,且流动性差,对中低收入家庭和退休家庭并不适用。目前国内信托产品有点一窝蜂的感觉,而且业外人士经常拿信托和债券去类比,其实是很不恰当的。当然,我们质疑的只是行业和投资者盲目追逐热点产品,而不进行具体分析。我们同时坚信的是,投资品种本身无好坏,适合自身情况的产品就是好的产品。而像伊女士这样的高收入家庭,选择金融产品的范围

无疑有很多。建议伊女士的投资理财组合调整为：保险 + 二级市场指数基金 + 债券 + 股票 + 货币。

三、小康之家暂时不生育的未来规划

小芸 26 岁，是民企职员，她先生比她年长 3 岁，两年前留学归来，是外企的工程师。两人暂时还没有要孩子的打算。目前，小芸月收入 2000 元，她先生月收入 18000 元，两人每年还有 3 万元的年终奖。尽管只是个“二人世界”，但他俩每月日常支出就有 9000 元。这其中车辆等交通费是 2000 元，房租是 2500 元。小芸的家庭开支合理吗？他们准备一年内贷款买房，但不知能够承受多大的贷款额度。小芸和先生对理财既不懂也没时间，金融资产主要就是 17 万元存款和回国前买的约值 41000 元的外国基金。他们想知道有什么样的方式可以不用整天操心，却有较好的投资回报。先生有公司买的保险，而小芸却没什么保障，她很想买些保险，却不知什么品种适合。

家庭理财规划摘要：

小芸的先生年轻有为，整个家庭收入很高，且有很大增长空间，风险承受能力很强。这种类型家庭的投资目的是资产增值，而非维持日常支出。因此在理财时不宜因过分保守而丧失机会。建议长期着重投资于股票市场。但由于半年内购房将耗尽几乎全部积蓄，因此当前资产分布以保全本金为主要目的。尽早将购房首付款单独存入银行，再有余款可通过投资专家帮助投入股市。

建议一：压缩日常开支，注重教育投资。

虽然目前家庭收入颇丰，但房子等大项目尚未支出，故应节俭合理地安排生活。建议养成记账习惯，减少随意消费，每月压缩 2000 元支出当不会降低生活水准。同时建议小芸加大自身教育投资，趁未生育孩子的空当，可以攻读热门专业或职业资格，这是提高个人竞争力和保持家庭和谐的重要因素。

建议二：贷款购房再等一到两年。

目前中国的房地产泡沫巨大，房地产泡沫破灭后房价大跌将成为必然的历

史趋势,买房一定要耐心等到房地产泡沫破灭后房价大跌无人问津时再买。

建议三:月度结余应长期间接、“定期定额”投入股市。

世界范围的家庭投资历史证明,股票是获利最高的百姓理财工具,可以通过投资专家帮助直接投资股市,既可获取更高收益,又可有效回避风险。所谓“定期定额”方式是指在股市底部区域,投资固定金额于固定的股票上,不必在乎市场价格起伏的一种投资方式。市价上扬时,买到较少的单位数;市价下挫时,买到较多的单位数。长期下来,成本及风险自然摊低,需要时再一次性卖出,因此又被称为“傻瓜投资术”。这种方式在西方颇为流行。对于整日忙于工作和家庭的上班族,是种轻松省力的投资方式。除维持必要的备用金外,建议客户将每月结余通过此种方式间接投入股市,通过复利“驴打滚”效应,获得长期回报。

建议四:备用金也可购买国债。

考虑客户收入稳定丰厚,备用金相当于三个月生活费即可。由于国债利率高于储蓄,免税且可即时变现,也可用备用金购买。

四、家庭主妇当好理财管家

周女士是一名家庭主妇,今年 30 岁,月收入 4000 元。爱人 33 岁,月收入 6000 元。他们计划两年内要孩子,双方父母有退休工资及医保,3~5 年内不需太大支出。周女士今年停薪留职在家休息,一年内不打算工作。但今年有往年短期投资收益进账,收入应不低于 10 万元。家中有存款 37 万元,房贷月供 2200 元,还余 20 年未还,无贷款新购经济型汽车一辆,目前周女士和丈夫购有大病、意外、住院、分红等储蓄保险,年支出额为 18000 元,都有社会医保。月支出有物业费、水电费、取暖费等 1900 元。

周女士对证券、理财一无所知,只是觉得存钱并不划算。想投资一些项目,但因有负债和保险支出,又不敢投入太大,且资金有限。周女士想知道她的家庭理财情况是否存在问题?需要注意的是什么?应该如何进行家庭理财?

家庭理财规划摘要：

周女士今年 30 岁，丈夫 33 岁，两人月收入 10000 元，属于小康之家。他们的年龄都还不算大，根据两人的年龄推算，其父母的年龄应在 50~60 岁之间，身体状况应还较好。同时，双方父母都有医疗保险和退休工资，所以在医疗费用和日常的赡养费用方面无需太多的支出。周女士今年停薪留职，这意味着每月 4000 元的工资收入将损失掉，但由于有短期投资收益的回补，预计年总收入不少于 10 万元，这与原 12 万元的年收入相差不多。目前的家庭开支主要有以下几个方面：家庭日常开支、房屋贷款和保险费的支付。这部分占到了家庭月收入的 50% 多，属于正常范围。

周女士家庭收入的主要来源是工资收入，收入来源较为简单，支出方面房屋贷款和家庭开支都处于合理的范围之内，只是保险费的支出稍微高了一点，占到了家庭月收入的 15%，而一般情况下，保险费的支出比例应控制在 5% 左右。另外，目前周女士投保的险种虽然种类丰富，但仍存在不合理的地方，需要进行调整。

在资产负债方面，周女士的家庭负债比例为 68%，属于合理范围之内。从家庭资产分布来看，金融类资产只有银行存款一项，过于单一，同时，投资性资产为 0，影响了整体资金收益率。流动资产和固定资产各占总资产的近一半，比较合理，但由于流动资产的流动速率过低，影响了资产的增值。

理财建议：

建议一：提前还贷

周女士现在每个月要还住房贷款 2200 元，还有 20 年还清，这样计算下来，20 年后总共还款 52.8 万元。按经验推算，周女士的房屋贷款本金部分应还有 30 余万元。也就是说 20 年下来，房屋贷款的利息占到了总还款额的 30% 以上。另外，由于我国目前进入了加息周期，这就意味着以后需要支付的利息会更多。因此，建议周女士用银行存款中的部分资金提前归还所欠房屋贷款。可以拿出 17 万元提前归还房屋贷款，这样周女士所欠贷款的本金部分就可以减少一半，同时再将还贷期限缩短至 10 年，这样张女士在月供款基本不变的情况下，就可

以提前 10 年还清贷款。

建议二：多元化投资

周女士现有 37 万元银行存款，数目较大、且投资品种单一。如果按照上面的设想，将 17 万元用于提前归还住房贷款，那么还有 20 万元的存款可以加以利用，进行投资。周女士和她的先生年龄都在 30 岁至 35 岁之间，正处于家庭成长期，应采取积极的投资策略。

目前金融市场上对于周女士这样的投资者来说，信托、国债等相关产品可以作为选择品种。其中，某些信托产品的收益率可以达到 5% 左右，但缺点是一旦购买，若想提前支取基本是不可能的，建议用 50000 元购买该类产品。

由于目前中国境内的证券投资基金受各种因素的影响，各家基金公司的业绩都不理想，建议周女士在股市底部时找投资专家帮助抄底股市。

建议三：成长基金

现在，家长们普遍都有这样的共识：花在孩子身上的钱越来越多了。有调查结果表明，一个家庭为养育一个孩子所支付的直接成本高达 49 万元。

因此，从现在开始，周女士就应该为孩子的教育及抚养费用做出相关的计划。如果周女士每月拿出 500 元投资于年收益率为 5% 的理财产品，那么按照复利计算，到孩子 18 岁上大学时就可以拿到 15 万元左右，足以支付大学的各项费用。而 18 岁以前的生活和学习费用则可以从每年的投资收益及平时的工资中列支。另外，周女士夫妇双方的父母虽在近期内不需要照顾，但为了应付突发事件给家庭带来的影响，平时应注意留足备用金，这部分资金可以在平时的工资收入中划拨，专门投资于流动性高的理财产品，如国债、信托、银行存款等，以便有突发事件发生时能及时支取。

建议四：调整保险结构

目前，周女士夫妇除了有社会医疗保险外，还购买了大病、意外、住院、分红保险。他们能有这种意识是十分好的，但他们并没有购买养老保险，这是他们在保险组合中的一个欠缺，应及时购买。另外，分红型保险不知是什么时候购买的，如果是在利率较低的时候买的，建议在不损失本金的情况下将保险退掉，

因为这种分红保险的保障很低或干脆没有,收益率又不高,因此建议退保。否则的话,会造成保险费用的过度增加,从而加大生活压力。如果以后再为孩子购买保险,那么保险费将超过月收入的 20%,这么大的负担是没有必要的。因此建议尽快调整保险险种的合理配置,以期达到保障和成本之间的平衡。

五、买车换房还要生宝宝 小康夫妻财务规划需趁早

今年 29 岁的陈先生是一家科技公司的工程师,年收入 10 万元左右。比陈小两岁的妻子黄小姐是一位小学教师,年收入 5 万多元。两人 2006 年元旦结婚,结婚的各项开支几乎用尽了两人多年的积蓄。婚后两人日常开支较大,平均每月家庭各项生活开支(包括物管费、水电费、通信费、交通费、购物美容、交友应酬、饮食费、娱乐运动开支等)达 4500 元,加上购买一套 80 平米房产(总价 62 万)向银行申请了七成 20 年贷款,每月递减还款 3728 元,此外两人只需在每年春节分别给各自父母寄 3000 元。这样,两人一年下来剩下不到 5 万元,好不容易攒了 10 万又让陈先生分批投入股市,原指望能增值减轻点生活压力,没想到反而亏掉了 3 万。好在两人还年轻,暂时不用给双方父母养老,也没有小孩,还可以享受一段幸福的两人世界。他们准备 2013 年底培养一个宝宝,把陈先生父母接来一同生活同时帮忙带小孩,因此要换一套更大的房子。陈先生还一直想买一款轿车。

家庭理财规划摘要:

通常,家庭三大保障包括生活开支,一般是准备 6~12 个月家庭生活费用的现金储备,以应对失业等情况的发生;家庭意外储备,一般是家庭总资产的 10%(以应对意外事件)和家庭保险保障(包括社会保险、家庭成员的医疗险、人寿险、意外险等)。

建议两人将股票套现 6 万元作为生活储备和意外储备(6 个月的家庭生活开支加 3 万元意外储备)。

除此之外,还建议两人各申请一张银行信用卡,分别申请 2 万元的信用额

理财决定命运

度,可成为临时应急资金来源,加上前述 6 万元货币基金,这样陈先生一家万一有什么困难,短期内可以动用 10 万元现金储备,应该足以对付了。

另外给陈先生购买一份包括意外险、医疗险、人寿险功能的综合保险,大约年缴保费 6000 元(连缴 20 年)就可以获得 20 万元的终身综合保障,仅相当于每月 500 元。

建议一:开源节流创造财富。

关于开源节流,有三个建议!一是黄小姐兼职做家教,或者陈先生也做一份与现在的工作单位没有利益冲突的兼职,使家里每月增加 3000 元收入;二是建议陈先生报读在职研究生,考几个更高等级的专业技术职称,通过能力的提高进入更高待遇的公司、岗位或职位,从而将年收入从 10 万元提高到 15 万元,至少在短期内提高到 12 万元;三是建议陈先生将银行贷款由递减还款法改为等额还款法,虽然这样导致在整个还款期付的利息多,但是至少当前的还款压力会小一些,月供会从 3728 元减为 2939 元,月供减少 800 元;四是建议两人适度控制家庭生活开支,每月节省 1000 元,这样就不会对生活品质造成太大的影响。经过这样开源节流后,陈先生今年节余的资金可望由 45264 元增加到 105064 元,而且今后每年至少增长 1 万元。

建议二:为“几大开支”建专项储备。

根据陈先生的计划,未来三年内的几大开支是:一是汽车购置开支和每月的保养开支;二是小孩出生前后骤然增加的大笔综合开支;三是更换更大的房子的开支;四是两口之家变成五口之家后的生活负担骤然增大问题。

对于购车需求,建议陈先生暂缓实施。目前汽车的保养费太贵,且使用成本越来越高,如果买车会严重影响到其他的开支,建议等到小孩三岁后再买,届时经济情况宽松,五口之家用车意义更大。更何况车价每年都会大跌,今后几万元就能买上一辆中档车。为了迎接一年后小宝宝的降生和父母的到来,陈先生必须购买一套约 130 平米的四房两厅住宅,鉴于目前房地产泡沫太大,房价必然暴跌的历史趋势,还是等房价暴跌之后再考虑。

建议三：未雨绸缪，做好一切战略储备。

解决了以上几大财务问题并不意味着陈先生的生活就自由了，包括父母的赡养专项储备基金计划、两人的退休养老专项储备基金计划、小孩的教育专项储备基金计划三大长时间的人生规划更需要他们认真规划。小孩三岁后，父母年龄也到了养老的时候了，两人也都 35 岁左右，这时两人的收入进入高峰，经济也充裕了，是考虑建立三大专项储备基金计划的最佳时候了。

建立三大专项储备基金计划，建议陈先生采用定期定额抄底股市蓝筹股，前提是在投资专家的指导下抄准股市的阶段底部。

总结：

上述的几个例子也只是千万小康家庭的一个缩影，行业的特性决定了他们的生活方式，工作压力大，无休止地加班，没有业余生活；面对不断快速更新的社会潮流，需要不停地学习。由于工作性质，兴趣面较窄，缺乏与人相处、交流、沟通与协调的艺术，基本没有工作上的社交圈子，社会资源与人际关系匮乏。基于这些特点，大多数白领精英缺乏在职业生命的中期 32~40 岁“寻隙卡位”的思路，即没有“投资职业，终生经营”的意识。这些特性也充分暴露了白领精英在理财过程中的特点。

1. 收入较高，消费欲望强。

这部分人群平均年龄在 30 岁左右，普遍受过高等教育，收入相对较高，并有一定经济基础，愿意追求生活的质量与精神享受。尤其在消费上，他们一直引领着消费潮流，在手机、汽车、高档饰物和房地产方面，都成为引领时尚和潮流的一群时尚先锋。这部分人群处于青壮年时期，所以在消费过程中一定要理性，明确自己未来的可能财务支出目标，比如结婚花费、转行所需进修的费用或创业所需要的费用、退休的生活费用、未来子女的教育费用等，明确了这些，进行合理地规划才不至于临时“拆东墙补西墙”，临时“抱佛脚”了。

如果感觉职业不能长久，建议不要把钱全部投入固定资产的投资，比如一次性买房、买车上，这些投入可按揭逐步推进。因为未来的收入是不确定的，尤其如果自己创业，流动资金的需求将大增，但固定资产变现能力不强。此外，有

理财决定命运

子女的人未来子女教育费用也是不小的支出。需要注意的是,教育投资必须保证其收益的稳定性和流动性。选择的投资工具主要是储蓄、定息债券和年金等,优点是风险较低和有稳定的收入。

2. 工作时间无规律,身体健康受损,照顾家庭时间不多。

这些人的工作时间估计都远远超过了 8 个小时,这也是这一人群的最大特征之一。调查显示,白领精英每天工作 8 小时以上者比例高达 77.8%,这说明了普遍存在着工作超负荷现象。由于每日工作时间长,面对电脑的时间多,这一群人的身体经常处于亚健康状态。而且由于工作无规律,他们对家庭的照顾时间明显偏少,业余生活也相对匮乏。

由于小康之家最主要的风险在于如何维护家庭的生活品质,此时人身保障就成为重中之重,医疗费用、养老都是要考虑的。由于对家庭付出的时间少,为了防范未然,应该购买人寿保险、残障保险、健康保险,以防在失去工作能力或生病时,家庭有所保障。保险的需求一般为家庭总收入的 10 倍,并应建立一定金额的应急基金以备意外之局,一般可为每月支出的 6 倍,即每月支出如果是 5000 元,那么应急基金的金额应为 30000 元。

当然,每个人的收入、家庭成员、理财观念等都有所不同,因此必须站在个人理财的起点,了解自己的财务实力、收支状况、理财条件及未来需求等。只有这样,才能定出合适自己的财务策略,编列预算达成目标。应着重考虑以下几个因素:家庭现状(如:单身或已婚或有子,是三个截然不同的时期);收入状况(收入高可侧重投资,收入一般则应把重点放在保障上);理财观念(分为保守型和追求型)。

3. 金融知识匮乏,抗风险能力强。

在经营性投资方面,白领们由于没有太多的投资经验,不具备丰富的金融工具知识,表现得并不开放,或者说略显保守,他们更倾向于消费和储蓄以及稳健型的投资方式。

统计数据:白领们主要理财模式

银行存款 38.2%

股票 11.2%
房地产 6.6%
基金 2.7%
彩票 1.8%
其他 8%
外汇 0.76%
保险 0.54
债券 0.4%
信托 0.3%
不懂理财或没想过 29.3%

对于小康之家来说,如果理财方式只有存款是不够的。由于自身理财知识匮乏,建议聘用专业的投资顾问。此外,由于这些人相对比较年轻,能承受较高的风险,所以这一群人投资的理财产品可以相对风险较高和变现能力强。

4. 自身教育投资持续,做好将来可能职业转换的准备。

诸如一般的高收入的白领,加班是常事,知识也成为老化最快的,“3~5 年 90% 的知识就过时了”。因此,他们更注重对个人教育的持续投资,比如工商管理 and 项目管理培训。人才淘汰也是比较残酷的,对于他们来说,尽早进行职业规划不失为明智之举。如果不能未来栖身于管理层,或者不能保证目前工作的相对稳定,转职或转行则是必须提早考虑周详的。在还处于快速积累的阶段时,要处理好工作压力和休闲的冲突,摆平浮躁、攀比的心态,尽早确定自己的职业发展方向,利用休闲时间进行持续的教育投资,有意识培养自己的相关能力。

第三节 单亲家庭的理财方案

典型人物：葛盈，44岁，2012年初离异，现为某外资企业副总经理。

生活状态：目前和女儿一起生活，恢复单身后自己买了一套新房，最近还打算换辆新车，工作比较忙碌，有时出差。

理财手法：每月收入稳定，开支常常凭个人喜好。

离异单身族理财守则：

1. 离婚时在财产分割等事项上要保持头脑清醒。
2. 让个人资产保值增值，但要选择低风险的产品，为养老做准备。
3. 为自己做好充分的保险保障，如有余力可为孩子买一定的保险。

根据上海2000年第五次人口普查数据显示，35至49岁是婚姻容易发生变故的年龄段，特别是40至44岁间是婚姻关系最不稳定的时期，这个阶段离婚人数占总离婚人数的24.33%。

在离婚率不断攀升情况下，许多在婚姻中的人纷纷恢复单身。现年44岁的葛盈也在今年年初与丈夫办理了离婚手续，彻底挣脱了婚姻的“牢笼”。

1. 性格不合 吃尽婚姻的苦

葛盈与丈夫是大学同窗，大二开始建立恋爱关系，在同学老师眼里是典型的“金童玉女”。1985年大学毕业后，丈夫申请了去德国留学，虽然葛盈非常希望与他携手赴欧，但因为葛的成绩太优异，学校不愿意“放”她走，她只能留在本校攻读研究生。

研究生毕业后，葛盈参加了工作，但心却总挂念仍在德国深造的爱人，于是年轻的她毅然辞职前往德国探亲。之后在德国依靠一些朋友和老师的帮助，她申请到了攻读博士的机会，两个人终于得以在德国相聚。1992年，葛盈被派回中国负责一家德资企业在中国合资企业的筹备工作，丈夫随同回国，并在另一

家企业工作。1993年，孩子在上海出生。葛盈一家三口与她父母同住，孩子主要由葛的父母照顾。

可是，随着中国市场的开放和竞争的日趋激烈，葛盈和丈夫的工作都变得越来越忙，终日不断的会议、出差、应酬，夫妻俩沟通的时间越来越少，有时甚至好几天见不上面。孩子的教育问题也成了他们的矛盾对象，彼此都责怪对方没有尽力照料孩子，可是谁都不愿意放弃自己的事业和追求。随着孩子渐渐长大，他们又购置了一套新房，和父母分开住。

“这中间关于选房子和装修的问题，我们又闹了别扭，两个人都太坚持主见，没有人愿意让一点，也许是因为我们的性格使然，也许是因为我们已经在各自的公司习惯了担当决策者的角色。后来，关于孩子的教育和照料问题也让我们吵了好几次，他还是有些大男子主义的，认为照顾孩子主要是我的责任，但我觉得怎么可以那样理解，难道我的工作比他轻松么？包括其他很多事情都是那样。我们明显感觉到彼此之间感情已淡，更没有当初在德国时互相扶助的感觉，大概真的是应验了‘相爱容易相处难’那句老话。”一声叹息，表达了葛盈的无奈。

“也许未婚的年轻人很难理解，两个相爱的人，怎么可能因为性格不合会导致离婚？其实，婚姻就是这样，生活在一起很容易有摩擦，会有不同意见。若两个人都要强，最后只能彼此伤害。而双方的感情一旦受伤后，想要恢复元气，是很难很难的。”葛盈没有谈及自己和丈夫的其他感情纠葛，她只是以自己的切身体会，告诫现在的年轻人，结婚前一定不要忽视双方性格是否能融合的问题。

“婚姻中的契合度是婚姻质量的保障，我有时候在想，如果我们两个人不是都那么要强，也许这段婚姻之路会一直走下去。只可惜，我们俩都不愿意为彼此牺牲，所以最后只好放弃。”不过，虽然两人意图分手已经有七八年，但为了女儿的健康成长，还是拖到了女儿上初中之后。

2. 恢复单身 一个人也精彩

“不知是因为年龄的缘故，还是婚姻生活中的灰色和压抑，这几年我明显觉

得自己比同龄人显老,有时候对下属也容易发脾气。但是办理完离婚手续的那一刻,我的心情真的轻松了很多,感觉终于解放了。”恢复单身的她,气色好了很多,心情也开朗了很多。

“从此不必担心出差时间太长,不必担心和男性客户应酬得比较晚,可以一个人看书查资料到很晚没人会烦,总之是觉得自由了很多。而且,我有父母和女儿,有忙碌的工作,还来不及考虑孤单的问题。”

“而且,每个人任何时间其实都是一个人,即使是两个人在一起,心灵上仍然可能是一个人。就像婚姻后半程中的我,心里仍然是寂寞的。我想现在最重要的是好好经营自己的生活。”从那段不愉悦的婚姻生活中走出来的她,对于一个人是否会孤单寂寞已经有了自己的答案。

葛盈还自己买了一套新房,装修是完完全全按照自己的喜好来进行,带着女儿一起去宜家挑选母女俩各自喜欢的柜子和沙发,和妹妹一起去做 SPA,拉上朋友去轻松购物。她的车子也打算换辆新的。总之,恢复单身的她,要把这些年来丢失的爱好统统找回来,做一个愉快的、彻底为自己而活的女人。

“也许我是个自私的人吧,你可以说我不够爱他,也不是一个传统意义上的好妻子,但我真的很希望自己的人生足够精彩。所以,我选择了放弃婚姻,走出了那个城堡,也就等于成全了我自己。”

社会学专家的报告已经指明,35至49岁是婚姻最容易发生变故的年龄段,葛盈只不过是那众多离异故事中的一员。虽然感情的是非很难定夺,但对于属于自己一个人的后半辈子的人生,一定马虎不得,走错了任何一步,都会影响到离婚或丧偶者下半辈子的幸福。

3. 面对突变保持清醒

对于离婚或是丧偶后重新恢复单身的人们,常常因为突如其来的打击慌了手脚,犯下不应该犯的错误。例如,很快地卖掉离婚后分得的资产(比如房产),却没有考虑到市场的景气条件以及各种税费的问题;投资过于保守或过于大胆,却没有考虑自己的风险承受度。因此,面对人生的变局,首要的就是保持头脑清醒。

首先，一定要对所有资产做仔细的搜寻，比如丧偶方应详细检视配偶身故前的个人银行资产、所有保单、社会保险金状况等；而像葛盈这样的离异方则应在离婚财产分割后将自己名下的财产归纳和分类，做到心中有数。其次，对于自己今后的财产安排最好能事先立下遗嘱，遗嘱最好要经过公证的程序，避免在自己身故后引起纷争。同时，离异或丧偶后必须审查自己名下保单的受益人，有必要时可进行变更。

总之，没有另一半做“长期饭票”时，得想尽办法用现有的资产去寻求未来资产的保值增值，这才是保障自己下半生之道。

在感情方面，经历过婚姻挫折重回单身的中年人，也应保持理性，因为“受伤的心经不起第二次刀割”。

4. 投资选择要保守

无论是何种原因恢复单身的中年人群，一般都已经有了一定的财富积累，于是会想到通过投资为将来独自养老做准备。

在理财的世界里，年轻就是本钱，年轻人可以承受较高的投资风险，而年纪越大，承受风险的能力相对越低。中年单身理财很重要的一点，就是要清楚地了解自己的风险承受程度。由于距离退休养老的时间较近，可供回转的时间不长，因此，理性的中年单身人群不宜在投资理财上“孤注一掷”，不宜有“博一把”的心态，而是要均衡自己的理财规划，投资品种主要应该选择风险较低的国债、货币市场基金、短债基金等。同时要记得及早投保，等到年纪更大时，即使不能过奢华的生活，至少有一定的保障。

5. 单亲父母首要保自己

单身人群中，还有一类非常特殊的组成分子，就是离婚或丧偶后将子女留在自己身边照顾的单亲妈妈或单亲爸爸。有了孩子，当然和一般的单身贵族很不同，一切的考虑，都会以孩子为基本出发点。但这种朴素的想法未必正确。

对于一个单亲家庭，单亲爸爸或妈妈是这个小家庭最主要的经济来源，未成年子女的一切物质基础主要靠身旁的父母给予。因此，保住自己，才是对孩子的最大关爱和保障。

单亲父母除了和普通单亲贵族一样,保守投资,同时为自己投保医疗险、重大疾病险以及养老险之外,务必要替未成年子女考虑,投保一份以子女为受益人的足额寿险,预算不足的选择定期寿险,预算充足的也可以选择终身寿险,以防自己一旦发生不幸事故,孩子还能顺利成长。

在为自己做好充分保障之余,若有余力可以为孩子的教育费用投保少儿险,务必记得在保单中增加“保费豁免”功能,以免自己丧失劳动能力后,无力缴纳孩子保单的保费,影响保单效力。

此外,专家总是告诉我们,“理财最重要的就是按部就班,理财要守纪律”。有了孩子的单亲族群,更要坚守这个原则,否则孩子就可能因父母不当的财务规划而受苦。而且,单亲父母应该努力培养孩子养成良好的理财观念和理财习惯,学会体贴父母的辛劳。

第四节 富豪理财路在何方

中国今后会不会推出遗产税？怎么规避遗产税？是只为遗产税未雨绸缪，还是需要有个整体财富保值与增值的大思路？如果富豪理财只把眼光盯在遗产税上，而整个财产出现大量的亏损，是不是犯了因小失大的错误呢？

一、“避遗产税”也许只是个噱头

在高调推广“富人险”之际，不少保险公司都用上了“规避遗产税”这样一种说法。

但是“避税”这样的说法其实很难站得住脚。因为我国的遗产税还没有开征，而且短期内也看不到开征意向。可以说，在今时今日就主要以规避遗产税的说法来推动富人险的销售，只能是一个噱头。

二、“资产规划”的目的能达到吗

还有营销人员提出，富人购买高额的理财型保险，主要可以起到合理规划资产的作用。传统保险产品额度过低，无法满足富裕人群的需求。不可否认，高端“富人险”的推出，的确可以算是保险产品细分的一种进步。但是，我们看到市场上这些“富人险”，有多少可以达到资产保值增值的目的？

大家应该还记得，我国长期人身险的预定利率上限是2.5%。即便是这些“富人险”，也不能逾越国家规定的这条“高压线”。即便是分红型产品，收益空间也很有限。富人想要通过这些保险产品获益，几乎是很难实现的。“富人险”只是保险公司忽悠富人的工具，保险的功能是防止出现意外天灾人祸而让大家

来帮助少数受灾人的,并不能解决财富如何保值和增值。

三、理财首先是回避风险

21 世纪是必须理财投资的金融经济时代,但是海外的大金融机构靠不住(专给中国人挖坑),国内的基金公司又不可信(损害基民利益换取个人好处)。

金融机构的理财产品对于富豪来说只会像白蚁一样腐蚀你,因此千万不要碰。有些人热衷炒房,现在房价泡沫已经渐渐破灭,只有早点抛售你的房子,才不会在未来的 5 年之内有损失。另外有些南方的企业倒闭了,企业主回家干脆放起了高利贷,这个也是极不明智的,高利贷泡沫开始破灭,你的投资永远也收不回。还有些富豪喜欢人云亦云,别人干吗我也去凑热闹,炒艺术品、炒矿、炒邮票,炒树,这也都到了泡沫最大的时期,从“蒜你狠”到“蒜你贱”只有短短一年,一窝蜂地都去种植大蒜,产量过剩,最后只有贱价出售。还有些富豪喜欢尝鲜玩股指期货,那是比股票风险更大的金融衍生品,最初金融衍生品的定义是为了套期保值的,但现在为了追求暴利,不断有人在尝试,股指期货赚钱的前提是对市场的判断必须十分精准,连公募私募基金这些有专业金融知识的人都在赔钱,试问,你会比他们对市场的敏感度还高? 会比他们的判断还要精准? 一旦爆仓,玩火自焚。

不能否认,在大牛市的时候,是有很多投资者挣钱,但是你同时也正在经历着中国股市的转型期。我不止一次说过,今后这个市场根本不是普通投资者看两根 k 线能玩得起的,请不要再把运气当作你能够赚钱的砝码。特别是富豪朋友,在实施自己的投资计划前最好有能看懂中国金融市场的专家对你进行辅导,否则不要轻易做出投资选择,要在未来几十年让你的财富保值增值,而不是成为“负豪”。除了对你的企业进行升级改造,改变粗放的产业结构模式,还必须有金融意识,让专家指导你在金融市场用金融创新手段为你融资。要想财富保值增值,首先要从意识开始进化。中国的金融市场是个逐渐专业化的市场,而中国金融知识的普及率还很低,特别对于南方作坊式一路发展来的企业来

说,更是如此。一听说上市可以赚钱,就一窝蜂地去挖空心思上市,起初就不懂这个市场,何谈遵循这个市场的规则玩下去? 于是一幕幕一夜暴富一夜陨落的悲剧开演了。

四、富人理财路在何方

民间资本路在何方? 中国富豪财富保值增值路在何方? 找国际上大金融机构,国内很多富豪都试过,但均以巨大的亏损而告终。中国需有真正能为企业和富豪解决实际问题的金融投资专家,但非那些只会在各大讲座论坛和电视上抛头露面,批判这个驳斥那个的评论员以及所谓的经济学家。他们的言论往往深入不到实处,说一百句都抵不上一个切实可行的方案能给迷茫中的企业家们带来希望。富豪理财要向李嘉诚学习,李嘉诚能保持财富的持续稳定增值,是找到了真正的金融投资专家给他当顾问参谋,在真正的金融投资专家的指导下李嘉诚的财富才能保值和增值。中国的富豪财富保值及增值的上策是找到真正的金融投资专家,帮助指导解决在不同的时期抛售有风险的资产,买入价值低估的资产,只有这样才能从根本上解决财富持续保值及增值的问题。

五、正确的财富观能让财富持久

如今,虽然关于财富的各类现代思潮正在影响着中国老一代富人,但人们依然隐约察觉到一个现象:对当今中国财富的下一代而言,财富的“堆积”更多地意味着一种消耗过程,而不是财富的进一步集中。这一规律似乎总始于财富创始人的逝去或者“放权”。前段时间,一个统计数据显示,香港富豪在交棒予第二代的过程中,剔除其他市场因素,其家族上市企业股价平均下跌 80%,台湾及新加坡的第二代富豪平均跌幅为 40%。

尼尔森在书中满怀深情地回忆道:小时候,他走进祖父的书房,亲吻正在休憩中的祖父时,发现在祖父腿边放着两本书——《共产党宣言》和《美国六十

理财决定命运

.....

大家族》。祖父告诉他,我们家族“为这个国家所做的一切要比所有普通贡献者加起来还要多,也要为这个国家付出巨大的牺牲”。尼尔森最后感叹道,老一代有钱阶层就要让“男男女女的继承人们,心中怀着提升整个国家的信仰,如果不那么做,那将是这个国家的灾难”。看到这些,我们就可以完全明白,为什么在美国能有如此多诸如洛克菲勒、卡耐基等声名显赫、能量超凡、代代相传的家族。他们正是美国百年来国力一直领先于世界的重要原因。

现在,也到了中国富人们反思财富的时候了。过去,我们常常认为,财富传承只是个人或家庭的事情,无关乎他人、社会或国家。事实并非如此,财富传承不仅仅涉及一个家庭的兴衰,也是与国家命运相联系的重大课题。一个真正的大国需要一批财富家族,在生活中作为国民的楷模,在经济上时时帮助国家建设。因此,借鉴西方发达国家的经验,才能保障中国 30 年来积累的财富更有效地代代传承,打破中国传统上“富不过三代”的定律,这是整个社会对中国富人的期望,更是中华民族持续复兴对中国富人提出的要求。

第五节 老年人的理财原则

一、老年人理财最重稳健

近年来,老年人理财成为一种时尚。从某种意义上说,老年人一般不再直接创造财富,他们最主要的生财之道就是理财。专家指出,由于老年人承受风险能力相对较弱,资产的保值增值更应注重稳健与安全。

以拥有 10 万元左右个人资产的老年人为例,我们做出如下理财建议:

1. 选择适当的储蓄品种

若全额资金长期不会动用,不妨将其存定期一年的储蓄,但不要存过长期限的,因为储蓄存款还有望升息;若属暂时闲置资金,不妨存“通知存款”(5 万元起存),该存款取用方便,且收益高于“定活两便”及半年期以下的定期存款。如果有子孙还在接受义务制教育的,可选用 2 万元的教育储蓄,享受利息免税待遇。

2. 购买国债

国债具有流动性佳、风险最低、收益不需纳税的特点。投资记账式国债还可以中途买卖获取差价,也可以持有到期,按照购买当日相应的到期收益率享受收益。近期发行的国债分三年期、五年期两个品种,其中三年期利率为 3.24%,五年期利率为 3.60%。1、2 两项投资组合应占总资产的 80% 以上。

投资组合具体分配的份额要视各人风险承受能力的高低、财务现状和理财目标而定。

从专业的角度看,理财不仅仅使客户的资产保值增值,更多的是为客户规划一生。对于老年人来说,健康投资很重要,对于不可预测疾病的发生,一定要做好先期投入,一是购买一份保险很有必要,既可以增加自己的风险抵抗力,也

可减轻子女的经济压力,建议购买一些特别针对老年人的险种;二是参加适当的健身活动,增强体质,还可选择短途旅游,开阔视野,广交朋友,做到身心健康。

二、用好养老金和存款以钱生钱

“理财”已走近越来越多的人,老年人理财也成为一种时尚。退休之后,老年人一般不再以通常的劳动形式直接创造财富,他们主要的生财之道就是用养老金和存款“以钱生钱”。老年理财应该在稳健的原则下,可以多选择国债、基金等低风险理财产品,在控制风险的前提下获得稳定收益。

姓名:史松英 年龄:60岁

职业:退休 股胜理财会员号码:A1005

1. 不去银行排队照样买国债

说到理财,对于老年人来说,每年买国债已经成为一种习惯。但买国债总是要去银行排队,更恼人的是有时候甚至排队也买不到。“买国债真难啊!”

现在像老王这样没有买上国债的人并不少。面对国债抢购,有人总结出了能买到国债的四条路径:一是托银行熟人买,这种方式最保险;二是成为银行贵宾客户后提前电话预约,一般来说也不会失手;三是早早通过网上银行或电话银行购买,不过不是所有的银行都开通了此项业务,在国债发行前最好能找一家有此业务的银行;四是在银行营业部排队,这种方式最累,但结果最不理想,买不到的可能性很大。

不少老年人之所以抢购国债,说明老年人理财知识的匮乏。目前市场上发行的凭证式国债,利率与同期银行存款利率相当,唯一优势就是可免缴20%的利息税。因此,一般只买两年期限的国债,数量控制在2万元以下。因为一旦央行加息,很可能会出现国债不如储蓄的现象。其实,目前能满足老年人上述理财要求的产品很多。比如,二级市场的国债和二级市场的基金等理财产品的收益一般高出同期储蓄存款200%以上,而且风险非常低。二级市场的国债和

二级市场的基金风险都非常小,但收益一般要高出储蓄存款很多,变现几乎和活期存款一样方便。

对于老年人来说,理财按“安全性”、“流动性”、“收益性”原则,在选择投资组合比例上,投资在储蓄和国债的比例占 70% 以上,其他部分投资分布于二级市场债券等方面。

2. “钱生钱”低风险投资为宜

姓名:曹静 年龄:56岁

职业:退休 股胜理财会员号码:A1006

自从退休以后,曹静就没有再为工作上的事忙乎,所以决定换种赚钱的方法,用时下比较时髦的一句话叫“钱生钱”吧。

退休之前的曹静只接触过三类投资:定期存款、国债、股票。由于股市风险大,因此,曹静否决了继续拿退休金炒股的理财模式。理财对曹静来说,儿女们均已成家立业,也不用负担,最大愿望是实现家庭资产的增值,为养老提供保障。

曹静发现,现在投资理财产品算起来已不少,但真正适合老年人的却不多。股市连续两年弱市,别说老年人,很多激进的中青年投资者都不敢再玩了;国债很难买到;股票型基金赔多赚少,货币市场基金收益率又一路下滑;信托产品门槛太高;黄金理财收益也不稳定;外汇理财就更复杂了,什么汇率区间型、利率挂钩型,需要一定的外汇知识才能弄清摆在眼前的理财产品。

如何选择适合曹静这个年龄段的中老年人的投资产品呢?理财专家最终选定了两个项目:一是债券,它的定位就是现金流动工具,一般卖出第二天就可变现,收益率也不长期大幅波动;另一个是购买比较稳当的记账式国债,两个项目都是短期的,之所以没选择中长期的,因为目前正处在一个加息周期,所以在选择产品的时候,尽量使期限缩短,不然,再有新产品或是遇到加息,吃亏的不就是咱自己了吗?而记账式国债如果持有到期,收益也是稳赚的。项目定好之后,一年算下来,收益也在 4%~5% 之间了,比起这钱放在银行里睡大觉是划算不少。这种钱生钱的方法,曹静觉得是真不错,虽然现在也还是闲着,但毕竟有

点事做了。

三、走出老年人的理财误区

老年人理财可以提高老年人的生活质量,减轻子女负担。但是,由于老年人对新事物、新知识不了解,缺乏防范意识,可能会蒙受不必要的损失。因此老年人在理财的时候要避免以下误区:

1. 轻信他人。要警惕骗子利用过期作废、不可兑换或伪造的外币,采用串通表演的手法进行诱骗。老年人如遇到有人兜售外币,一定要先到银行进行鉴定后才可兑换,千万不要因贪小利而被迷惑,以免落得竹篮打水一场空的结局。

2. 贪图高利。近些年来,非法集资案屡屡发生,许多求财心切的老年人因此倾家荡产。特别是在当前低利率形势下,一些不法分子利用老年人贪图高利的心理,有的声称利率高达 20%~30%,以引诱个人资金入股。这多半是陷阱,要小心为上。

3. 盲目为他人担保。有些老人常碍于面子为他人提供经济担保,把储蓄存单、债券等有偿证券借给别人到银行办理小额抵押贷款业务。殊不知,一旦贷款到期后借款人无力偿还贷款,银行就会依法冻结你的有偿证券用于收回债权。

4. 涉足高风险投资。老年人的应变能力较差,因此最好不要选择风险性高的投资方式,如股市、汇市、房地产等,可以选择储蓄、国债等有稳定收益的投资。

四、中老年人理财基本思路:分散投资应对养老

栗先生今年 47 岁,夫人 44 岁,孩子正念初中二年级。2006 年栗先生和夫人先后辞去工作,专职炒股,大赚了一笔,2008 年从股市中陆续全线撤出,改做房产投资专业户。除了自己住的房改房,栗家陆续买了四套房子用于投资。前

两套房子是一次性付款,后两套用了部分银行贷款。目前家庭总资产 242 万元(基本是房子),负债 84 万元,每月房租收入 15000 元,还贷款 8000 元。2010 年以来,房地产泡沫的警报声此起彼伏,而股市泡沫又被不断挤出。最近栗先生正在全面检讨当前的投资组合并思考下一步的投资方向。

家庭理财规划摘要:

栗先生及夫人有较强的投资理财能力,有较丰厚的家庭资产。但随着年龄增长,退休养老的压力越来越大,风险承受能力越来越低,理财思路应逐渐趋向稳健。建议投资组合为:10% 黄金、35% 股票、50% 债券、15% 组合存款。

中老年人理财的基本思路是在控制风险的前提下获得稳定收益。实现的基本方法之一就是分散投资。一般说来,家庭的实业与房地产投资比例不应高于 30%,否则流动性太差,不利于应对各种变故。随着栗先生及夫人年龄的增长,集中投资虽然可能继续获得高收益,但一旦赔本,则多年积累的养老钱可能会被大幅度侵蚀。特别是有部分房产通过贷款方式购得,风险更大。因此,应变现部分房产投资,将其分配到其他领域,“别把鸡蛋放在一个篮子里”。

第六节 80 后 90 后如何理财

2011 年我国 CPI 持续偏高,所以中国的通货膨胀情况让人担忧,作为普通老百姓,他们的生活压力很大,尤其作为年轻 80 后、90 后,本身的财富积累有限,未来支出也很多,这种情况下就更需要一套合理的理财规划来保驾护航。针对年轻人的人生阶段和经济状况给出以下一些合理的理财建议和指导:

第一,未婚单身族的朋友收入不高,如何做到合理分配现有资产?

对于现在 80 后、90 后来讲,首先不管自己的收入是多少,都应该对你自己的资产管理有一个起码、简单的规划。可以将自己的资金分为五份:

第一份,可以用来做为生活上基本的保障。保障早、中、晚餐的支出,因为自己正年轻、长身体,身体健康是第一位的。

第二份,用来做一些应酬或者是结交朋友。对于年轻人来讲,首先,在人生成长的道路上需要结交一些比自己有学问,比自己成功的一些人;还有比自己更加有资金实力的朋友们。你可以从交到的好朋友身上学到好多东西,对自己人生的成长会有很大帮助,同时也会让自己未来发展之路走得更加稳健一些。

第三份,人生是要不断学习的,在自己每个月的收入里拿出一小部分作为学习的费用。过去大家好像大学毕业以后就把学习的事放一边了,从你走向社会的那一刻,你的人生才真正开始学习。这个学习的过程和你上学是不一样的,你需要什么,觉得哪些方面不足,或者你需要解决什么问题不能解决的时候,你就去学这方面的知识,是有针对性的,是比较务实的。在资讯比较发达的今天,学习相对来讲还是比较容易的,一是书籍很多,第二是网络方面可以找到很多相关的资料。

第四份,可以每一年留一些钱,用来去旅行。出去旅行可以开拓视野,陶冶情操,同时,要学习享受人生,享受人生即在享受我们奋斗的过程、成长的经历,

同时我们也在体验人生更多美好的东西。实际出去旅行也是一种人生的体验，这也是必要的，不然到老了没有什么可回忆的。旅行也是必需的，在一年的计划里至少有一到两次。

第五份，才是用来投资的。对于80后、90后的大部分人来说，每月收入几千元，收入并不高，在这种不高的情况下更应该做一些投资，比如说网上开个小店也可以，网上创业其实用不了多少钱，积攒两三个月下来就可以开个小店，这样既可以带来创业的收入，同时也可以积累经验，其他的投资比如说股票、黄金等金融衍生品就需要等一个机会，有把握的情况下再做投资。

第二，已婚的80后，积蓄准备应该更充分。

对于已婚的80后来讲在积蓄上准备应该更充分一点。家庭至少要准备的存款，应该可以保证6个月生活的日常开支，因为万一家中有变故，这个资金是需要应急的。因此每月领完薪资，应该留出一小部分作为家庭应急基金。

第三，贷款买车，其实并没有这个必要。

现在根本没有必要贷款买车。市中心的停车场，半天停车费就得一百块钱，一个月下来停车费就得好几千。再加上家里的车位也得要，光这个也是一笔开支。另外需要加油等等，养个车成本还是很高的。如果不是工作需要，在这样的条件下就不需要买车。在大城市，比如说北京，没必要急着买车，北京太堵车，开车还不如坐地铁方便。另外是车买后就贬值，而且中国的车价其实比国外高很多，现在花十几万买的车，再过两年车的档次要比现在高得多，而且车的质量、牌子、性能也都比现在好得多。所以并不要着急，不要看别人买车自己就一定要拥有。

第四，选择正确方式进行投资，买房还需再等等。

对现在的家庭来讲，像基金、保险等投资，建议大家审慎选择。比如说在通胀条件下，黄金在下跌一个阶段之后，企稳了做个阶段性的投资，当它涨了获利了可以卖出去。比如股票，暴跌之后买蓝筹股，股价在很低的时候做个波段，一波可以获利百分之二三十。

中国10年来房价持续上涨，泡沫也很大。如果说现在还没有买房，建议可

以再等等,在各地区的限购令还没有取消之前,建议年轻人还是以租房住为主。

第五,走出误区,树立正确的理财观。

很多年轻人不懂理财却盲目跟风,别人去投什么理财产品我也去投;要么就是从来不理财;还有一种人投机取巧,孤注一掷,押注股市想寻求一夜暴富,像这些情况都是应该规避的。

理财应该是伴随你一生的,生活在 21 世纪,对于今天所有人来讲未来的几十年都想要保持财富的稳定增值。全球富豪实际上一生都在用心管理自己的财富,80% 的富豪都是白手起家,除了 20% 是祖上有遗产,80% 都是善于理财的结果。首先要自己相信自己,每个人都具备管理好财富的能力,只要愿意学习,都是可以做得到的。另外一个,在具体做的过程中不要盲目自信,一看哪个投资品很热,大家去赌一把也没有必要,得按前面讲的确实价格是低的,这时候抄底做一把,耐心等待机会,这是在投资理财中一个铁的原则,是必须要掌握的。

对金钱的管理,首先要树立正确的理财观,走出误区。从小钱赚起,在投资的过程中,慢慢养成良好习惯。

第六,找准自己的定位,踏踏实实往前走。

有一些年轻的朋友们很在意自己的出身,相信学得好,不如嫁得好;嫁得好不如生得好。我是工薪阶层的,没有钱就得过平凡的日子;生在富豪家庭,一出生就是公主和王子,这种人天生有优越感。工薪阶层家庭出生的孩子,自信心也不太足,觉得也就这么随遇而安了。

目前来讲社会上流行“拼爹”,这对大家来讲是个误区。对于大部分人来讲,他的家庭出身都不可能父亲是高官,或者大商人、大老板,90% 的家庭都不是这样的。

这里讲一个小故事,一个是阿华,一个是阿军。阿华在很贫穷的家庭,上中学的时候就自己卖雪糕赚钱。阿军家庭条件很好,没有做任何的个人创业。在上中学的时候,阿华自己就把他上高中、大学的钱赚回来了。后来两个人同时考上了大学。在 1996 年大牛市的时候,阿华买入几千块钱股票,后来就变成

五六万了,大二的时候就赚了几万块钱是很厉害的。用这几万块钱他就建了一个网站,在90年代末全球的互联网泡沫开始出现,风险投资热投网络之际,阿华把他课余时间做的网站卖给了风险投资商,并获利几千万元。上大学的时候自己就有了几千万,毕业后阿华就开了一个软件公司。阿军因为他家里父母的关系,大学毕业后回到地方,在他父亲所在的城市做一个小的政府公务员。之后的发展,这两个人完全不一样了。不能说他们两个人哪条路走得对或不对,这是两种不同家庭对比下不同的人生选择。阿华有远大的志向可能走得更好,在社会上最后能成大气的往往都是出身贫寒的人。

第七,现在年轻人还处在人生的早期阶段,所以理财显得更为重要。

现在的理财是对未来整个人生的一个规划,这个规划使你在未来实现人生梦想的过程中有了财富保障。不要说现在挣得少,就对理财放弃了,对自己的梦想和追求就放弃了。实际很多80后、90后,他们的收入其实并不是很少,一个月五六千,七八千,到月底却没有,为什么没有?就是攀比。其实这个没有必要。这个时候我们要给自己的理财制定一个规划,未来时间达到什么样的目标。现在,有些人可以去“拼爹”,但是有些人在家庭条件有限的情况下还得靠自己,即便父母条件不错,也要尽量养成靠你自己的习惯。现在的80后、90后关键的问题是缺少一个整体的规划,在规划理财的同时,规划好未来10年的发展道路,这不仅可以使你财富增加,更会保障你未来的人生道路走得更加顺畅。等到10年以后,回过头来再一看,当初的这个长远规划做得是很正确的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第四章

怎样抓准财富机遇

财富机遇不会偏袒哪个人,机会面前人人平等。机会只会留给有准备的人。
在这个全民理财的时代,抓准你的财富机遇,不要守株待兔坐等错失后又懊恼
不已。

第一节 每代人都有理财秘籍

我们的父辈是把一毛钱当一块钱花，偏偏我们的子女又喜欢把一元钱当一毛钱花，挤在“中间”上有老下有小的人，不得不拼命赚钱，活活一个拜金族。比较 50 年代、60 年代和 70 年代人的理财生活，不是忆苦思甜，只为吸取各方经验，更好地管理好我们的钱包。早一天理财，早一天享受生活。

一、50 年代生人：是典型的“看家狗”

50 年代生人的群体特征是：生在新中国，长在红旗下；经历过上山下乡，沐浴过改革春风；当然，其中也有一部分人，成为了国家经济体制改革的第一批受影响者，“50 人员”中的绝大多数主体就是他们。

50 年代生人大多缺乏较高的文化素养，在三年“自然”灾害中，他们饿过肚子，所以比其他年代生人表现出更强烈的珍惜粮食和生命的表征。在他们的理财目的中，所谓“富贵”就是“楼上楼下，电灯电话”，尽管他们不知道，在此后的二三十年中，这一切得来都易如反掌。要温饱，重保障，这是 50 年代生人的理财初衷和终极彼岸。

80 年代的改革大潮，是大部分 50 年代生人此生记忆里所曾有过的最美好年代。那时候正三十而立的他们，急不可待地下海、出国。在上海这座城市，如果你在 80 年代的时候身边没有一位朋友或者亲戚有过此类经历，简直会被笑作天方夜谭。

下海的，有呛水返回海岸的；出国的，也有无数人做了中国第一代“海归”，捧着国外辛苦赚来的第一桶金，开始了国内的创业路。做一份小小的殷实实业，这是这一代人的印记。尽管走得并不轻松，但 50 年代生人却是相当知足。因

为在根子里，他们渴求的并不是财产上的大富大贵，而是在经历种种风浪之后的平静和踏实。

50年代生人有着最淳朴的感情，在如今的离婚排行榜上，很难寻到50年代人的踪影。对家庭，对子女，他们有着深重的责任感。家庭的子女教育投资，这占去50年代人的大部分积蓄。孩子好不容易读完九年义务教育，大学又迎来了并轨和扩招的热潮。这股大潮，可都是得靠钱说话，工资上涨没能赶得上物价上涨，不少50年代生人的一生积蓄，都花在了子女的四年大学费用里。“如果这也算押宝，那我们可真是把全部家当都押在了孩子身上。”

案例1：怀念15%存款利率时代

人物：王阿姨

出生年代：1952年

理财方式：死守储蓄，认为这是最保险的理财方式

王阿姨是一位女同事的母亲，照片里的王阿姨露着幸福的笑，和女儿站在厦门鼓浪屿的日光岩上面，鸟瞰整座海滨城市。这次春节时的旅行，花费了同事近5000元积蓄，“哎哟，就这样三两天地玩一玩，半个一万就出去了，真是想想心疼。你们小孩子呀，就是不知道节约点用钱”。王阿姨以这样的唠叨来表达自己的被子女宠爱。

除了保持更年期母亲的一贯“细细嘴”，王阿姨最常念叨的，就是自己过去的苦日子，忆苦似乎已经成为她的习惯，尽管她的目的并不是拿这个来思甜。“1978年刚生囡囡的时候，咱们家就你爸爸一个人的工资，要养活我们一家人呢。那时候爸爸一个月才多少铜钿？才三十几块钱呢。”

如果摆在今日，三十几块钱连一件七浦路衣服还要讨价还价才能成交，王阿姨认为她之所以能持家最大的秘诀在于节俭。除了养活一大家子，王阿姨还靠她先生这每月唯一的家庭收入，两年后在郊区农村建造了一套近200平方米的大瓦房。“1981年的时候，囡囡3岁不到，家里就已经有了新房，周围邻居都羡慕得要死，老远都跑过来看新房子。”王阿姨回忆起来，仿佛眼前正是那栋

她一手设计的“经典楼盘”，脚正踩着贴着“1981年9月竣工”的青砖瓷瓦字样。

“每月也会有些计划，比如三十多块钱的收入，要分几份来用：其中几块是养囡囡的，十几块又是一家人要过日子吃饭的，还要留几块钱出来修房子的……”王阿姨对自己的规划能力相当满意，“不省着点过，还不知道怎么活过来的呢。要知道，囡囡爸爸之前自己一个人过，也是这些钱，但就常常饿肚子。”

不过说到理财，王阿姨却明显没有像她的发型那样与时俱进。“直到现在我都不知道怎么理财，没钱怎么理。更何况以前20多年，过的都是苦日子，谁还能有多少积蓄出来做点什么投资呀。那时候在70年代，你要是敢自己养只兔子，就会有人要割你资本主义的尾巴，还别说做生意当万元户了。”存款，有了钱就往银行里跑，这是王阿姨唯一的理财途径。

为什么只爱储蓄，王阿姨很直白地回答说，因为第一钱不多，第二也没有其他的路给你选择。“十几二十年前，哪来什么基金公司，炒股也没有，我们普通市民眼里的国家金融机构，除了银行，还真没什么其他的了。”不过，那个年代的存款利率还曾一度高达15%，“不像现在，还要扣利息税，要是我们也像囡囡那样存个活期，到年终了还真拿不到几分钱的利息。”当年存款的高利率叫王阿姨至今仍念念不忘。

案例2：养个乖乖女年赚几百万

人物：张叔叔

出生年代：1950年

理财方式：教育投资给孩子，押宝就押女儿身上

张叔叔家只有一个孩子，在1980年那个中国实行计划生育大概最严的一年里，张叔叔整个厂里也只得“配给”3个生孩子的指标。当时在有了第一个宝宝之后，张妈妈还商量着再生一个，可遭到了张叔叔的严词拒绝。

在25年前的某个盛夏夜，张叔叔一脸严肃地说着以下这些话，直至今日其正确性仍在不断得到验证：“当然是独生子女好，这一代孩子将来大学毕业也不一定能找到工作，而且培养一个孩子要多少钱，多少精力？况且领了独生子女

理财决定命运

证可以享受免费托儿所和每个月 5 元的补贴,过节还有礼物送 ……” 张叔叔说这番话的时候,他的月工资为 30 多元,那独生子女所受奖励的 5 元钱几乎已经差不多够孩子的生活费了,“这相当于国家给咱们养这个孩子”。

张叔叔现在说,当初这个决定做得非常正确,当时大家工资都不高,要是再有一个小的,且不说会因违反计划生育政策而失业或者降工资,单凭现今高昂的教育费用就让人吃不消了,更不要提如果孩子不争气找不到工作这样头疼的事了。这些都是张叔叔的超前思想带来的理财收益,收益之大,无法用钱估算。

家有一女,如有一宝。张叔叔对于培养宝宝的金钱观念可是相当有心得,“再富不能富孩子,再穷不能穷教育”。张叔叔的女儿很小就能认清各种面值的钱,儿时的收入主要来自压岁钱,她都能在每年年后点好钱跟着张叔叔去银行,一板一眼地填好存款单,每次都存一年定期,第二年取出来添上前一年的钱再存一年,尽管当年那可爱的小孩子还不知道这笔钱什么时候会充公。

张叔叔对女儿的爱是相当深厚的,他一直鼓励女儿到处走走看看,因为这样可以开阔眼界。4 岁的时候,女儿就跟着张叔叔一起玩遍了浙江、江苏、安徽一带。张叔叔还指导女儿不要仅仅看看风景就行了,旅游前要先对目的地有了了解,有目标地玩,还要多看看各地最有特色的东西。某次,张叔叔带女儿去北京,玩了 8 天,花了 700 多元。他还一个劲儿地说,“没关系,这几天我挣了 700 多的外快,爸爸就希望女儿能多增长见识,和其他小孩子的眼界不一样”。

豁达的胸襟、宽广的人生涉猎面,这些女孩子很难有的素质,都被张叔叔打造到了女儿身上。如今,张叔叔的女儿从以前单位辞职后,自己在上海创办了一家外贸公司,年赢利几百万元。每年,女儿都会带着家人出去远游一次,平时月末更会开车带全家出去兜风。“这样快乐的老年生活就这样朝我走过来了,真是有些水到渠成的感觉。尽管我从未想过养儿防老,现在看来居然一不小心倒成真了。”张叔叔笑得非常爽朗。

给 50 年代爸爸妈妈的理财建议:

保守投资,积极准备养老金。

中老年人理财的基本思路是在控制风险的前提下获得稳定收益。实现的

基本方法之一就是分散投资。一般说来,家庭的实业与房地产投资比例不应高于 80%,否则流动性太差,不利于应对各种变故。

老年人理财应当以“本金安全,适当收益”为投资理念,前段时间各大金融机构推出的人民币理财产品,宣传的收益率高,实际上很难赚钱;考虑到其又不能提前中止,只能到期取钱,而老年人突发性大额支出概率较高,因此也不适宜将全部资金投入。对于老年人来说,国债、定期存款等不失为好的选择。另外,老年人最大支出在于医疗费用,为此,保险机制就显得相对重要。保障、储蓄、投资、避税,50 年代人应以第一个功能为主,而不必多花成本去过度考虑保险的其他功能。

总之,作为准退休族,要把握的一点就是退休前多存钱,退休后少花钱。投资上资金足够者以保本为上,资金尚缺者就要抓住多头行情。当然如果健康状况尚好,也不妨在退休金外仍然争取一份固定的收入。二度就业方面,轻松是主要考虑。居家邻近的便利商店、速食餐厅等都可以作为考虑,收入虽不多,但事少、离家近、没有工作压力,而且也有经常接触年轻人的机会,减少因为淡出社会而产生的疏离感,常保赤子之心,也能为退休后的身心状况加分。不过最重要的还是那句古话:知足常乐,无欲则刚。

二、60 年代生人:炒股炒房炒成“大富翁”

上海的历史,在最近 20 年间,是制造富翁的历史。无数个尝试过十几口人拥挤在昔日石库门老房子内的 60 年代生的姐妹姐妹“站起来”了。先是炒股,当中国股市自 1998 年炒到 2001 年的 2200 点的时候,欢喜雀跃的 60 年代人啊,脸上洋溢着精英似的微笑。再是炒房,当上海楼市从 2000 年开始自 2000、3000 每平方米“启动”的时候,60 年代生人因为刚好婚嫁娶安家生子,几乎每人手上都握着两套房子。再加之前面的 10 年金钱积累和搭上了单位货币化分房的末班车,他们又轮番地向房市前进了。如此这番几经转手,60 年代生人大部分都是“二房”甚至“三房”“N 房”的主儿。一夜之间,60 年代人都成了大富翁。

但静下心来,60年代生人也发愁:当下一拨发财机会降临,他们还能够等到兔子撞树墩上,刚刚好吗?60年代生人看着眼前的富贵,内心里却如履薄冰。

案例:“二套房”见证60末男人理财成长

人物:FRANK

出生年代:1967年

理财方式:买啥也别买股票,不买啥也别不买房子

朋友FRANK是幸运的一个,毕业于90年代初,那时他的专业很好找工作,最不济的也是市一级的外贸单位,而他又碰巧做钢材的进出口。经历过那个通胀时期的人都知道,那时稍有经济头脑的人都想倒一把钢材,他有了一点钱,用15万买了一套70多平方的两室一厅房。

后来因为工作原因FRANK去了外地,3年后当他再回上海,突然发现因为城市规划,上海的房市一个劲儿地升温,以前很冷淡的中介纷纷打电话来问。出售信息一贴出去,手机马上不停,很快FRANK便以30万的价格出手了那套房子,赚回了15万。

卖了第一套房之后,FRANK移居到了广州。考虑租房不划算,决定买房。也是巧合,一次FRANK无意中听一个中介提到“拍卖”的房子如何如何,于是马上回家查报纸,果然在不起眼的地方发现好多房产拍卖信息。于是他开始频繁返回上海去参加拍卖会,七八场下来就相中了一套112平方的三室一厅房。

拍卖会前由拍卖方组织去看房,装修很漂亮,虽然未必适合居家,但看起来真的赏心悦目,而且是公家财产,用料相当讲究。房子虽是二手,但相当“新”。可能是因为装修风格的原因,拍卖会上这套房子的买家不多,几个回合下来,FRANK以76万的价格竞拍成功了。

FRANK说,买拍卖房的最大好处就是不用担心房产有无产权,拍卖行会把这些问题搞得清清楚楚。还有就是不用给中介费。“现在这套房的市价已经是200多万了,而且才仅仅一年多的时间里就翻到这样的价位,这两套房的转手经历,让FRANK更懂了如何以房屋来理财增值。

给 60 年代中产男女的理财建议:守住“五子登科”。

很多 60 年代生人就是这样突然间“中产”起来的,他们的暴发显得没有底气,因为是跟对了大势,难免有跟着捞一票的感觉。现在的这样一群 60 男人,真可比拟足球界的“黄金一代”:飚升迅速、未来摇摆。

从年龄段看,中产男女大多在 40 岁左右,经过爱情与婚姻的历练,他们对感情应该有了理智的认识,这种理智的认识基本上还是传统意义上的责任和义务。中产男女经历了半辈子的努力,终于“五子登科”。这时候的中产男女,投资应该是以稳健为主,切忌冒进和投机。一般说来,理财专家会建议 60 年代出生的中产男女以 30% 的资金投入风险投资中去,而以 60% 或者以上的资金投入到稳健的投资项目中去。要知道,在此后几十年的后半生中,除非你对目前的生活很不满意,作为中产男女能靠合理的理财和金钱规划,守住“五子登科”的境界,也算是相当不错的一项成绩。

三、70 年代生人:要么极左要么极右

这一代人的群体特征是:他们普遍受过高等教育,现在是各单位实干人物中的绝对主力。年轻有为的,说不定已经混上一个中层干部当当;还有懵懂不知的,说不定仍在失业、待业徘徊。70 年代生人,他们是很两极的一群人。一部分向左走,一部分向右走去。向左走的这一拨,普遍是 1975 年之前出生的一群,他们没有受过并轨之后读大学要收费的阵痛,更没有体会过高校扩招后毕业生求职的惊慌失措。以前常说的天之骄子,就是他们这样的人。求安稳,是 70 年代前半部分生人的特征。

与这一类人完全相反的,则是向右走的一群。这群 70 年代下半段生人,他们整体表现出来的特征为:盲目、困惑、自制力较差。在理财上,他们大多挥金如土,所谓月光女神,说的就是这样一群。在他们眼里,只有今天,既没有过去留下的痕迹,也没有对明天的规划。

案例 1：“月光族”婚姻亏得父母买房“庇护”

人物：JACK

出生年份：1978 年

理财方式：先靠父母，后靠自己。

房价一路快跑，加薪却慢慢吞吞，出道不久的 JACK 老觉得自己囊中羞涩，月光族的他空有爱情，婚房却成了大问题。有人说，这种普遍的“婚房焦虑”，20 多年前在上海也曾看到过。不同的是，这次有更多的新上海人加入了寻觅婚房的队伍。而且这群人中，以 70 年代生人为主力选手。

经过 4 年爱情长跑，JACK 终于考虑起婚姻的事来。对方的父母提出一定要有一套位于市区的新房才能结婚，并同意帮助支付部分首付款。2002 年，在上海房价快速飙升的前夕，JACK 和他美丽的未婚妻相中了一套位于内环线附近的全装修两室两厅。当时这套 100 平方米的房子售价 70 万。

JACK 的父母同意拿出 20 万元给他付首款，可后面的贷款 50 万，则需要 JACK 分 30 年还清。2004 年 JACK 拿到了新房，娶到了娇妻。他的代价却是要将每个月 4000 元收入中的 70% 左右用于还贷。不过也有叫 JACK 想起来无限开心的事，那就是这套房子行情已经是 340 万，而他们小两口再也不用住父母房间隔壁的 8 平方米了。

JACK 是好运的，因为他是上海本地人。因为不少上海本地人在买房时能得到父母的或多或少的资助，尽管有人形象地称为“六个人买一套房”，即年轻人结婚买房，通常由双方父母支付首付款，或者由父母提供一套旧房，自己只要负担每月还贷，压力并不太大。而外来青年人通常只能“两个人买房”，甚至“一个人买房”，所以 JACK 还是觉得自己无限幸福。不过自从有了这套房之后，JACK 的整个生活因此被打破，他不能再高消费，不能再随意打的。“我就这样拥有了这套房”，JACK 话里，听不出是喜还是忧。

案例 2：70 年代小夫妻节俭持家

人物：小李

出生年代：1973 年

理财方式：早做规划，勤俭持家，努力改善生活状况

小李和小丽是 1999 年 10 月份组建的小家庭，由于都是外地在沪就业的新上海人，他们又是学金融的，先天的职业敏感让他们很看中理财。由于都是走的职业生涯之路，靠专业谋生，以后还是非常希望能有自己的事业（比如开一家公司），所以在结婚初期，小李两人就做好了各自的财富规划。虽然有些老土，但仍是值得不少 70 年代生人观摩学习一番。

1. 强制储蓄

每月领工资时提取一定比例存入银行，不存活期，而是存一年定期。根据每月的情况不同，每月存入 50%。整存整取是利息最高的一种储蓄方式，若中途支取会按活期利息支付，若有用钱事项，可以按资金需要量去取存入时间最短的那几笔存款，利息损失很小，其余的还能继续享受高利息。其他好多朋友、同事结婚四五年了，经手的钱有好几万元，但一直存活期，损失的利息也有一两千了。目前他们这样的一年期存款已经有 5000 元了。

2. 支出记账

存入银行后剩下的现金用于每月的支出，总体支出水平控制在收入的 40% 左右。每一笔支出都要用一个账本记下来，然后在月末统计各分项支出各有多少，若整体水平超出预算，则分析原因，对于不合理支出要在下月进行调整，特殊支出（比如送礼）可单独列出，不列在月支出中。记账的习惯会让你在消费的时候胸中有数，哪些钱该花，哪些钱不该花，一目了然，而且记账可以有意识地养成节约的习惯。

3. 合理投资

刚结婚的时候由于两边的父母都把礼给了他们俩，所以手里有了 5 万多元积蓄，由于暂时不打算要 BABY，两人将储蓄做了如下分配：2 万元用于股票投资，2 万元用于封闭式基金投资，1 万元用于购买投向较为稳健的一年期信托产品。基金和股票相对变现能力较强，而他们在这方面有一定专业（股市有风险，此类方向的投资要量力而行，不建议盲目模仿）；信托产品类似于债券，期限至

理财决定命运

少为一年,但收益相对可观,又不用自己费心打理,在充分考虑风险的前提下可以尝试购买,如果预计较长时间不用的资金,可以买期限较长的产品,收益率较高。若没有合适的信托产品可以考虑购买国债或银行的人民币理财产品(这取决于所在城市金融产品是否丰富)。

4. 日常生活中的点滴节约

在日常生活中,小李两人还很注意节水节电等等,出门检查电源水龙头是必备功课,尽量不开长明灯,随走随关,电源也要关的,否则也会走电。新婚夫妇常常不喜欢自己做饭,但他们从刚一结婚就自己开伙了。除了必要的应酬,他们尽量少出去吃。健身尽量办年卡,比较实惠。出门的时候尽量不打车,骑自行车或坐公共汽车都可以。另外,家里面不用的纸质牛奶箱、水果箱、废杂志、废报纸还有外出或在家喝的饮料瓶尽量不丢掉,攒在一起可以卖废品。

给 70 年代生人的理财建议:有规划,不惧怕。

每一个年代的人,总会有他自身的时代忧伤。70 年代生人的所有焦虑,都集中在成家安家上面。国内某知名人力资源机构近期一项针对 23~29 岁年龄段人士“工作 3 年能否圆买房梦”的调查显示,只有 11.23% 的上海受访者在工作三年以内实现了买房梦想。很有意思的是,在京、沪、穗三地中,买房资金全部由自己出的比例数京城最高,达 68.06%,上海最低,只有 58.87%;而父母出首付、自己还贷的比例上海高于其他两地,达到 30.50%。由此可见,沪上 70 年代生人受到了父母更多的庇护。

当七八十年代的独生子女成为今天适婚的主流人群时,毫无疑问,房子已成为当代婚姻中一个非常重要的因素。专家建议,年轻人不要梦想“一步到位”,职业生涯初期可以从租房开始,先租房,再买小房,最后买大房,逐步实现住房梦。

70 年代尤其是 70 年代后期的人储蓄观念较为淡薄,很多人存在前卫的消费观,消费没有计划,不懂控制自己的消费欲望,这样很容易无法应对突发事件。

建议树立更强的保障意识和忧患意识,积极规划长远人生。有所规划,这使你心中不紧张;同时不要惧怕,因为在你人生的这一阶段,机会还很多。

第二节 理财成功需情商制胜

一、成功理财“情商”制胜

成功的个人理财可以增加收入,可以减少不必要的支出,可以改善个人或家庭的生活水平,可以储备未来的养老所需。实践证明,成功理财的各个因素中,技术性、智力性因素并不起决定作用,如同股市投资一样,技术专家往往成不了超级“庄家”,心理素质、性格特征等“情商”对理财是否成功往往起到决定性作用。

1. 一流的情商,一流的财富

美国权威财经杂志《福布斯》公布的“全球亿万富豪榜”中身家在 10 亿美元以上的 497 名超级富豪中,竟有 237 名是白手起家!美国作家福利森指出,要成为亿万富豪,有如下五大秘诀:

——懂得把伟大创意发扬光大:富豪不一定是某个伟大创意的发现者或发明者,但却是能把伟大创意发扬光大的人。例如全球首富比尔·盖茨,虽然是靠电脑操作系统 DOS 发迹,但他并不是该系统的发明者,真正的“DOS 之父”很早就在一场酒吧斗殴中丧生,享年只有 54 岁。

——通常脸皮都锻炼得很厚:富豪的行为模式异于常人,常做出违反社会常规、招致他人忌恨的事。美国最大零售商沃尔玛的创办人山姆·奥尔顿经常扰乱市场价格。一旦逮到机会,他便伺机向供应商杀价,所以供应商们都知道和沃尔玛做生意不容易。因此,如果你想当好好先生,最好打消富豪梦。

——抱紧资产:要想财富长久,就要具备足够的定力,拒绝短期利益的诱惑,抱紧核心资产。微软的比尔·盖茨能够多年蝉联全球富豪榜首,就是得益于他能够抗拒诱惑,不放弃微软的大部分股权。

——有捡便宜货的独到眼光：对于富豪们来说，捡便宜货不是在整个社会都认为很便宜的时候买进。他们认为，一旦某项资产的现价已经低于其“潜在价值”时，就是介入的最佳时机了。

——气定神闲地面对投资风险：投资没有一定赚钱的道理，不过，富豪们一定有办法使自己安度投资的低潮。专家们发现，富豪们大多是玩扑克牌的高手。他们大多生活作息有规律，婚姻生活稳定、美满。有志成为富豪的人，不妨向他们的生活态度看齐。

2. 关注理财的非智力因素

如果我们想积累财富，要做的就是养成健康的储蓄习惯，手上握有一批共同基金，外加有一点点时间。事实上，迈向成功的步伐并不沉重，所涉及到的问题也不错综复杂，为什么很多人还会栽跟头？其实，主要原因还在于投资者的心理。

——自我控制。我们从商店满载而归，购物之多超出了原先的计划；我们不愿自己做饭，于是就去下馆子；我们从商品目录上看到一样东西，一冲动就买了下来。这样随心所欲的人不少。因此，我们想成功理财至少也要有一点点自我控制力，尤其是在节制欲望、为将来而存钱之时。同时，自我控制还能让我们减轻财务压力。牢牢控制消费支出，或许会让你少受一些因为缺钱花带来的忧虑。

——避免冲动。我们的投资组合常常不是精心构思后形成的，这主要缘于两种冲动：其一，我们在买入新投资品种时总是过于急切，而在卖出现有投资时又太过犹豫不决。第二种不利冲动是，我们总是把资金弄得过于分散，而不是只建立一个投资组合。这样的安排有助于我们控制支出，避免冒太大风险。但是，这样也会导致投资组合回报率低下。其结局是投资过于分散，既非股票和债券的合理组合，也不是各类股票的广泛选择。

——过于自信。绝不要忘记那条无可辩驳的真理：作为一个群体，投资者是不可能跑赢大市的，因为正是他们的聚合才形成了大市。算上投资成本，投资者总体而言是注定落后于大盘的。但是，我们却过于自信，大都相信自己能

脱颖而出,跑赢大市,这会造成交易过于频繁,产生不必要的高额成本。

——心浮气躁。收看各种财经节目,揣摩财经信息,和同事讨论股市行情,我们喜欢这种加入股民队伍的参与感,觉得自己参与了自己的投资。这没错,但投资远比挣钱复杂。对很多人而言,投资是一种嗜好。这未必不好,如果热衷于投资,就更可能为实现各种投资目标而攒钱。问题是,越关注自己的投资,就越容易受到诱惑。很快,看到了过多的买卖操作,冒各种不必要的风险,结果常常是灾难性的。

3. 把握好理财心态

理财时持一颗平常心可使你有效地避免个人理财过程中可能发生的风险。过分自信也是个人理财中一个最常见的误区,尤其是当人们有过某些经验或知道一些具体信息时——无论所知是多么有限,都倾向于自作主张。这就是一些股民根据有限的信息或者某人透露出的一点某公司的产品情况就抢购股票,结果却一败涂地的原因。有的人与此相反,走向了另一个极端——过分相信专家指导,不相信自己。

生活中多是小事,对工薪阶层而言个人理财自然也应从小事做起。比如食品开支、水电气费、应纳税款、外出就餐、信用卡和其他各种银行服务的手续费、有线电视收视费、购买衣服和鞋子的费用、添置其他家庭用品等等,这些开支一般很少但积少成多就会是一个大数目。因此你应在每月初制定出本月的支出计划,列出必要支出费用,控制好机动支出费用,将计划外的余款马上存入银行。这样就可以对自己的财务有清楚的了解,知道自己某一方面的开销是否过大了。下一步就可以考虑怎样减少不必要的开支或者少花钱。这样可以积少成多。另外还应做一张财产明细表,把家里的资产(存款、国债、股票等有价证券)及负债(如购房贷款、欠父母及朋友的款)一一列出,做到心中有数。

二、家庭投资理财成功秘诀需要有的放矢

投资理财如今已成为人们茶余饭后的热门话题。有的人说投资基金包赚

理财决定命运

.....

不赔,有的人说外汇投资获利较大,有的人说炒金炒楼最为划算。各方的观点好像都很有说服力,到底应该如何来判断呢?其实,即便是居家理财,也并不是单纯地把钱投入到股市、楼市、债券市场中去那么简单,依笔者所见,理财要成功,关键是必须有的放矢。

要注重安全性:许多人对收益高的投资方式很感兴趣,往往不看风险只认收益。期货、非法集资等让人趋之若鹜,结果有的人购买期货赔钱,有的人集资被骗……由此可见,安全性是理财时应该首先考虑的因素。家庭理财一定要具有强烈的风险意识,要合理划分高风险的投资(股票、期货、实业)和家庭基本生活保障(储蓄、保险、房产、教育),不要因为过度投资而影响家庭生活水准,造成家庭财务危机。此外,不要购买信用不好的企业债券,不要参与非法集资活动。

要注重规划性:一些投资者受到利益的驱动,只顾眼前的利益,往往采取杀鸡取卵、竭泽而渔的短期行为,结果赔了个大出血。因此,必须要注重规划性。通过理财计划,可以弄清三方面的问题:一是现在在何处(目前的家庭经济状况分析)?二是要到哪里去(将来希望达到的经济目标)?三是如何到那里去(通过最恰当、最合适的方式方法实现这些目标)?通过对各个阶段家庭收支的合理有效支配,实现家庭资产最大化。

要注重保值性:理财时除了应严守只用闲钱投资的原则之外,资产保值也相当重要。就投资风险而言,可对股票、黄金、储蓄、国债和其他投资品搞个投资组合,这样可以分散投资风险。在实施理财方案中,发现不利情况时应及时中止或调整方案以规避损失。

要注重变现性:一切财富在积累时,必须注意在需要时是否能还原为现金。黄金、热门股票、某些债券、银行存单具有较高的变现性,容易脱手换成现金。房地产、珠宝等的变现性就较差了。需要提醒的是,变现性必须与“不贬值性”相提并论,如果变现的损失很大,对变现人是很不利的。

要注重保障性:俗话说“家财万贯经不起一场天灾”、“吃不穷,穿不穷,计划不周要受穷”,在这个机遇多多、风险更多的社会里,计划赶不上变化的事时有

发生,“今朝有酒今朝醉”是家庭理财的大忌。因此,从长远角度考虑,每个家庭都应在“和平稳定期”用一定的支出设置未来的保障,选择合适的保险品种,居安思危,以规避可能发生的风险。

第三节 财富与你相伴的秘诀

一、把握六大机遇

人的一生,从经济独立开始就要进行有计划的理财。根据人生各个阶段的不同生活状况,我们如何在有效规避理财活动风险的同时做好人生各个时期的理财计划呢?一般情况下,人生理财的过程要经历以下 6 个时期:

1. 单身期

参加工作到结婚前: 2~5 年

理财重点:该时期自己没有太大的家庭负担,精力旺盛,因为要为未来家庭积累资金,所以,理财的重点是要努力寻找一份高薪工作,打好基础。也可拿出部分储蓄进行高风险投资,目的是学习投资理财的经验。

投资建议:可将积蓄的 60% 投资于风险大、长期回报高的信托等金融品种; 20% 选择定期储蓄; 3% 购买保险; 17% 存为活期储蓄,以备不时之需。

理财优先顺序:节财计划→资产增值计划→应急基金→购置住房。

2. 家庭形成期

结婚到孩子出生前: 1~5 年

理财重点:这一时期是家庭消费的高峰期。虽然经济收入有所增加,生活趋于稳定,但家庭的基本生活用品还是比较简单。为了提高生活质量,往往需要支付较大的家庭建设费用,如购买一些较高档的生活用品、每月还购房贷款等。此阶段的理财重点应放在合理安排家庭建设的费用支出上,稍有积累后,可以选择一些比较激进的理财工具,以期获得更高的回报。

投资建议:可将积累资金的 50% 投资于预期收益的理财产品(包括信托等); 35% 投资于债券; 15% 留作活期储蓄。

理财优先顺序：购置住房→购置硬件→节财计划→应急基金。

3. 家庭成长期

孩子出生到上大学：9~12 年

理财重点：家庭的最大开支是子女教育费用和保健医疗费等。但随着子女的自理能力增强，父母可以根据经验在投资方面适当进行创业，如进行风险投资等。购买保险应偏重于教育基金、父母自身保障等。

投资建议：可将资本的 30% 投资于固定收益的私募股权基金产品；40% 投资股票；20% 投资银行定期存款或债券；10% 是活期储蓄，以备家庭急用。

理财优先顺序：子女教育规划→资产增值管理→应急基金→特殊目标规划。

4. 子女大学教育期

孩子上大学以后：4~7 年

理财重点：这一阶段子女的教育费用和生活费用猛增。对于理财已经取得成功、积累了一定财富的家庭来说，完全有能力支付，不会感到困难。因此，可继续发挥理财经验，发展投资事业，创造更多财富。而那些理财不顺利、仍未富裕起来的家庭，通常负担比较繁重，应把子女教育费用和生活费用作为理财重点，确保子女顺利完成学业。一般情况下，到了这个阶段，理财仍未取得成功的家庭，就说明其缺乏致富的能力，应把希望寄托在子女身上，千万不要因急需用钱而乱理财。

投资建议：将积蓄资金的 40% 用于固定收益的私募股权基金产品；40% 用于银行存款或国债，以应付子女的教育费用；3% 用于保险；17% 作为家庭备用。

理财优先顺序：子女教育规划→债务计划→资产增值规划→应急基金。

5. 家庭成熟期

子女参加工作到父母退休前：约 15 年

理财重点：这期间，由于自己的工作能力、工作经验、经济状况都已达到了最佳状态，加上子女开始独立，家庭负担逐渐减轻，因此，最适合积累财富，理财重点应侧重于扩大投资。但由于已进入人生后期，万一风险投资失败，就会葬

理财决定命运

.....

送一生积累的财富。所以,在选择投资工具时,不宜过多选择风险投资的方式。此外,还要存储一笔养老金,并且这笔钱是雷打不动的。保险是比较稳健和安全的投资工具之一,虽然回报偏低,但作为强制性储蓄,有利于累积养老金和资产保全,是比较好的选择。

投资建议:将可投资资本的 50% 用于固定收益的私募股权基金产品; 40% 用于定期存款、债券; 10% 用于活期储蓄。但随着退休年龄逐渐接近,用于风险投资的比例应逐渐减少。在保险需求上,应逐渐偏重于养老、健康、重大疾病险。

理财优先顺序:资产增值管理→养老规划→特殊目标规划→应急基金。

6. 退休以后

理财重点:应以安度晚年为目的,投资和花费通常都比较保守,身体和精神健康最重要。在这时期最好不要进行新的投资,尤其不能再进行风险投资。

投资建议:将可投资资本的 10% 用于风险较小的银行理财产品; 50% 投资于定期储蓄或债券; 40% 进行活期储蓄。对于资产比较丰厚的家庭,可采用合法节税手段,把财产有效地交给下一代。

理财优先顺序:养老规划→遗产规划→特殊目标规划→应急基金。

当然,理财也会有风险。所以,我们在进行投资前,有必要先盘算一下自己承担风险的能力。因为任何人在承受风险时都有一定的限度,超过了这个限度,风险就会变成负担或压力,可能就会对我们的心理、健康、工作甚至家庭生活造成伤害。

总之,人生理财的成功不仅需要正确的财富观,而且需要具备相关的理财知识、相应的投资能力和必要的理财技巧。理财是我们每个人、每个家庭所必须面临的经济课题,为了让我们每一个家庭生活得更好,就让我们快乐理财吧。

二、塑造良好的理财心态

很多人在学习理财时,最注重如何掌握投资的技巧:怎样拿手上的资金去生利,怎样在股票市场上去挑选合适的股票,怎样利用投资工具,怎样投资生意,怎样尽量省下税金,怎样为退休或遗产作最佳的安排等等。不错,要有效地理财,必须了解各样投资工具的特性,然后定下一个整体的计划去实行,但比这些技巧更重要的,则是先要有正确的理财心态。态度不对,即使有最好的理财方法,往往也是徒劳无功。

自古以来,钱财的吸引力令人难以抵御。试问,谁不想银行存款或资产净值不断直线上升?可是人的贪性令人心永不知足,为了追求钱财物质,不惜付出任何代价——家庭、健康、良知,甚至自己的生命。上个世纪 80 年代华尔街投机专家公开宣扬“贪是好的”言论,至上个世纪 90 年代股票市场长期上升,都令不少人对堆积财富如痴如醉,殊不知贪心却正是理财的首忌。

贪心除了导致财务上的亏损外,也危害个人身心健康与家庭生活。建议大家先反思一下自己对理财的心态,然后再花时间为自己财务做一个谨慎的规划,耐心地等候收成。

到底富人拥有的哪些特殊技能,是那些天天省吃俭用、日日勤奋工作的上班族所欠缺的呢?富人何以能在一生中积累如此巨大的财富?那就是:投资理财的能力。人们理财知识的差距悬殊,是真正造成穷富差距的主要原因。

财富与你相伴只需具备三个秘诀:固定的储蓄、追求高报酬以及长期等待。

假定有一位年轻人,从现在开始能够定期每年存下 1.4 万元,如此持续 40 年;如果他每年存下的钱都能投资到股票或房地产,并获得每年平均 20% 的投资报酬率,那么 40 年后,他能积累多少财富?一般人所猜的金额,多落在 200 万元至 800 万元之间,顶多猜到 1000 万元。然而正确的答案却是:1.0281 亿!一个令众人惊讶的数字。

一个 25 岁的上班族,如果依照这种方式投资到 65 岁退休时,就能成为亿万富翁了。投资理财没有什么复杂的技巧,最重要的是观念,观念正确就会赢,

理财决定命运

.....

每一个理财致富的人,只不过养成了一般人不喜欢、且无法做到的习惯而已。

有句俗语叫“人两脚,钱四脚”,意思是钱有 4 只脚,钱追钱,比人追钱快多了。人的一生能积累多少钱,不是取决于你赚了多少钱,而是你如何理财。致富关键在如何理财,并非开源节流。

目前,储蓄仍是大部分人传统的理财方式。但是,钱存在银行短期是最安全的,但长期却是最危险的理财方式。银行存款何错之有?其错在于利率(投资报酬率)太低,不适于作为长期投资工具。同样假设一个人每年存 1.4 万元,他将这些钱全部存入银行,享受平均 5% (更何况我们现在处在一个低利率时期,利率低得可以忽略不计,一年期的才 1.98%) 的利率,40 年后他可以积累 169 万元。与投资报酬率为 20% 的项目相比,两者收益竟相差 70 多倍。

何况,货币价值还有一个隐形杀手——通货膨胀。在通货膨胀 5% 之下,将钱存在名义利率约为 5% 的银行,那么实质报酬等于零。因此,一个家庭存在银行的金额,保持在两个月的生活所需就足够了。不少理财专家建议将财产三等份,一份存银行,一份投资固定收益的理财产品,一份投资于较投机的工具上。不妨在投资组合时分为“两大一小”,即大部分的资产以预期收益和固定收益产品的形式投资,小部分的钱存在金融机构,以备日常生活所需。

第四节 与你失之交臂的机遇

一、机会只垂青有准备的人

如果说成功确实有什么偶然性的话,这种偶然的机遇也只会垂青有准备的人。

世界上最可悲的一句话就是,“曾经有一个非常好的机会,可惜我没有把握住”。遗憾的是,这种事情在很多人身上都发生过。其实,机遇对我们所有人都是平等的,它有可能降临在我们每一个人的身上,但前提是,在它到来之前,你一定要做好准备。

有一个叫罗伯特的美国人,想用 80 美元来周游世界,别人都认为他是在痴心妄想。

罗伯特没有理会那些冷嘲热讽,他找出一张纸,写下为用 80 美元旅行所做的准备。

1. 设法领取到一份可以上船当海员的文件;
2. 去警察局申领无犯罪证明;
3. 考取一个国际驾驶执照,找来一套地图;
4. 与一家大公司签订合同,为之提供所经国家的土壤样品;
5. 同一家胶卷公司签订协议,可以在这家公司的任何一个分公司免费领取胶卷,但要拍摄照片为公司作宣传;

.....

当罗伯特完成上述的准备之后,他就在口袋里装好 80 美元,兴致勃勃地开始了自己的旅行。结果,他完全实现了自己的梦想。

以下是他一些旅行经历的片断:

理财决定命运

.....

1. 在加拿大巴芬岛的一个小镇用早餐,他不付分文,条件是为这家餐馆拍照并承诺在旅行中宣传。

2. 在爱尔兰,花 5 美元买了 4 箱香烟,从巴黎到维也纳,费用是送司机一箱香烟。

3. 从维也纳到瑞士,由于他搭乘货车的司机在半途得了急病,已经拥有国际驾驶执照的他将司机送到了医院,并将货物安全送到了目的地。货运公司非常感激他,专门派车将他送到了瑞士,当然是免费的。

4. 在西班牙一家新开张的公司门口,由于他们用来拍摄庆祝画面的照相机出了故障,罗伯特免费为他们拍摄了照片,他们送给罗伯特一张到达意大利的飞机票。

5. 在泰国,由于提供了一份美国人最近旅游习惯的资料,他在一家高档的宾馆享受了一顿丰盛的晚餐。

.....

愚者错失机会,智者善抓机会,成功者创造机会。对有准备的罗伯特来说,遍地都是机会。看来,这准备二字,真不是说说而已。

在 2005 年的西甲赛场上,新近出现了一位神奇的门将,他就是西班牙人的卡梅尼。本赛季卡梅尼 6 次扑点球成功,而罚球者都是声名显赫的球员,如托雷斯、罗纳尔多、巴普蒂斯塔和洛佩斯等。

如今,卡梅尼已经成了西甲不折不扣的“点球大师”,尽管他才 20 出头。对于扑点球,卡梅尼有着自己独特的理解:“罚点球就像西方的决斗,是两个人之间的决斗。要想战胜对手,你就必须了解对手,了解对手使用什么武器,知道对手会往哪个方向踢,会踢半高球还是低平球。”

当然,要做到这一点,卡梅尼付出了极大的努力。据他的老师——西班牙人的守门员教练恩科马透露,卡梅尼每场比赛之前都要观看无数的录像带,尤其是对手罚点球的录像带。“在走上球场之前,卡梅尼其实早就知道,对方阵中谁会主罚点球,主罚点球的人是左脚还是右脚,喜欢往左边踢还是往右边踢。”

正因为这样,西班牙人俱乐部已经宣布,联赛结束后的第一件事,就是给卡

梅尼加薪并修改合同,全力保住这名天才门将。

一个如此年轻的球员,能够在高手如林的西甲联赛中得到这种别人梦寐以求的发展机会,并不仅仅缘于教练恩科马的精心培养,更重要的是,他用充分的准备为自己创造了一片新天地。

大家也许都对证券界的巨人巴菲特感到好奇,想知道他是如何在瞬息万变的股票市场敏锐地发现机会、把握机会的。巴菲特曾经说过:“做一个有准备的投资人,而不是冲动的投资人。”其实,这句话就已经把答案告诉我们的了。

巴菲特对那些想在股市中赚大钱的年轻人的忠告是,先准备好足够的会计知识,因为会计是一种通用的商务语言,通过会计财务报表,你会发现企业的内部价值,而冲动的投资人看重的只是股票的外部价格。

还有,不要急于购买某个公司的股票,在这之前应该多了解这个公司的情况。虽然有时你不可能亲自去这个公司的总部考察,但你可以给他们打电话进行了解,并认真阅读他们公司的年报。巴菲特认为,如果一个公司的年报让你看不明白,这家公司的诚信度就值得怀疑,或者该公司在刻意掩藏什么信息,故意不让投资者明白。

很多人都在羡慕那些看上去似乎是一夜暴富的人,总感慨自己没有得到像他那样的机会。可是,大家都只看到了他们成功的一面,却没有意识到在他们风光的背后,为达到目的所做的准备。如果说成功确实有什么偶然性的话,这种偶然的机也会只会垂青那些有准备的人。

有一个真实的故事:几年前,两个乡下女孩来到大城市寻求发展,她们合租了一间房子同住。这两个女孩都因为家境贫困而辍学,但她们希望能在这里找到一份待遇不错的工作,有一天能过上幸福的生活。虽然两人的条件都差不多,但让人吃惊的是,她们后来的境遇却迥然不同。

其中一个女孩,以她的年龄来说,是相当具有智慧的,她明白机会不会凭空从天上掉下来。于是,她早早就开始为她的未来做准备了。最初,她只是在一家宾馆做清洁卫生的工作,但她非常认真,而且在业余时间到附近的培训学校选修了酒店管理的课程。她还注意矫正自己的乡下口音和一些都市人所难

理财决定命运

.....

以接受的习惯。现在,她已经成了这家宾馆服务部的经理,后来还与一位年轻有为的律师结了婚,她终于得到了她想要的幸福。

至于另外那个女孩,她却一直沉湎在自己的梦想之中,整天幻想着能突然遇到一个白马王子来使自己过上向往的幸福生活。虽然中间也曾有一些不错的小伙子对她产生过好感,但毫无准备的她却都让这些机会擦肩而过。一直到现在,她还生活在这个都市的最底层。

我们当中有很多人都像第二个女孩一样,每天都幻想着会从天上掉下来一个非常好的机遇,从而实现自己的梦想。他们并没有意识到,机会其实无处不在,但没有准备的人是不会看到它的。

在很多企业中,你可能听到最多的一句话就是:“我们的经理只是运气好,撞上了晋升的机会,要是给我这个机会的话,我一定会比他干得出色得多。”其实,这些话不过是他们的自我安慰罢了。要知道,突如其来的机会对于没有准备的人来说,有时比陷阱还可怕。

一家公司销售部的经理因为一场车祸而躺在了医院,而公司马上要和一家跨国企业进行一场市场合作的谈判,各种材料都已准备就绪,日期也早已定好了,这是无法改变的。于是,公司决定让这个经理的助手承担这次谈判任务。公司的董事长还对这个助手进行了暗示:由于销售经理受伤非常严重,出院以后也无法再回原岗位工作了,如果这次谈判成功的话,销售部经理的职位就是他的了。

从天而降的机会让这个助手兴奋极了,他想,这次谈判的前期工作都已经做完了,合作方式、公司的底线都已经确定,销售部经理办公室里那张舒适的椅子终于轮到我坐了。

但是,当谈判才进行到第二天时,那家跨国公司就中止了这次合作意向。原来,虽然这个助手也参与了这次谈判的前期工作,但他却没有从一个谈判代表的角色上去进行必要的准备。比如,对方参加谈判的有几个人?他们是什么样的性格特点?他们有什么特殊的要求?其实,这些信息都存在销售部经理办公室的电脑里,被兴奋冲昏了头脑的他根本没有去想这些。结果,谈判从一开始

就进行得不顺利。对方认为有一些事项早已沟通过了,可这位助手却一问三不知;对方都是对香烟极其厌恶的人,而这位助手却在谈判桌上吞云吐雾;对方有喝下午茶的习惯,而这位助手却没有准备……

这次谈判失败了,这位助手不但没有坐上销售经理的位子,而且连原来的职位也没有保住。董事长认为,一个做不好准备工作的人无法胜任任何工作,这位助手被公司辞退了。

在这位助手身上所表现出的懒懒散散、马马虎虎,对任务缺乏认真准备的工作态度,在许多人的身上都能找到。这种被动的行为,这种道德的愚行导致他们什么也做不了。

机会对于有准备的人来说,是通向成功之路的催化剂;对于缺乏准备的人来说,却是一颗裹着糖衣的毒剂,在你还沉浸在获得机会的兴奋之中时,它却会给予你致命的一击。

你还在苦苦地盼望着机会吗?那好,马上去做准备吧!

追求财富的生活便是要时刻做好准备,走在人前。

二、运气好也要有准备

比尔·盖茨说,人生是不公平的,习惯去接受它吧。

运气确实存在,但并不是平等地分给每一个人,而是垂青于那些有准备的人。

成功的确有运气的成分。谋事在人,成事在天。中国的古训说明运气的作用。

我们每个人都渴望成功,但并不是我们每个人都能取得成功。这其中除了努力程度不同之外,还有一个重要的东西——运气。在现实生活中,有些人很努力,可就是没有发财,而另外有些人却因为一些意外的机会发了财。

“人生是不公平的,习惯去接受它吧。”曾在《福布斯》中国富豪榜排名第38位的张果喜就是这类成功者的典型例子。他本来没想发财,只是想解决一下

生存问题,后来竟不期而遇地发了财。

1972年,张果喜受在江西余江下放的上海知青的影响,怀揣200元,到上海找生路。偶然的机,在上海四川北路的上海雕刻艺术厂发现,一个雕刻樟木箱竟可卖200多块钱。张顿时灵机触发,立刻返回老家按照上海生产樟木箱的程序“依葫芦画瓢”。半年后张氏第一只雕刻樟木箱出品。通过上海工艺品进出口公司,张自己制作的第一只产品参加了广交会,并幸运地拿到了20套樟木箱的订单,赚了1万多元。这是张掘得的第一桶金。张的创业资本,为变卖家产所得1400元以及江西余江当地盛产的樟木原料。张目前身家据《福布斯》估计为12亿元人民币。如果没有30年前的那次上海之行,现在的张还可能只是江西余江乡下的一介农夫,天天为吃饱肚子斤斤计较。

看来,成功确实并不是完全由自己决定的,还有一部分取决于天意、运气、机遇等一类的东西。但我奉劝各位,当运气还没有降临到你头上的时候,请不要气馁。因为,机会往往是在意外的时候降临的。只要你不断地努力,好运一定会降临到你的头上。

有一位商人,最初继承父业做珠宝生意,但他缺乏先辈对珠宝行业的明察秋毫,经常入不敷出,几年时间,就将父亲留下的全城最大的珠宝店赔光了,只好将珠宝店关门变卖。

他认为自己不是缺乏经营才干,而是珠宝行业投资大、技术性强、陷阱多、风险大,他决定改行做服装生意,认为服装生意周期短,资金流动快,不需要很深的专业知识,肯定能成功。于是,他变卖了部分家产,开了一家服装店。可是,他每次进的服装款式,都比市场流行的慢一拍,经常造成货量积压,资金周转不灵,过了三年,他已经没有资金组织货源,引进新款服装了。他只好变卖了服装店。

变卖了服装店之后,他认为服装流行趋势变化太快,自己不敏感,不适于做服装生意。于是他将剩余不多的资金开了一家饭店。他想,这种简单的生意不会再赔了。可是,他又错了。他眼睁睁地看着邻家饭店宾客盈门,而自家饭店门可罗雀。最后,连雇工也纷纷跑到别的饭店去了,只剩下他一个人孤零零

地面对失败。

后来,他又尝试做了化妆品生意、钟表生意等,都无一例外地失败了。这个时候,他已经 50 多岁了。从经营父亲留下的珠宝店至今,近 30 年的时间全被失败占满,宝贵的青春年华也已凋谢,斑白的双鬓使他相信,他没有丝毫的经商才能,他不应该经商。

在盘点自己的人生是时候,他感到很绝望。他想,既然自己已没有能力创业了,那就给自己买块墓地留着,等到自己谢世时,也算有个归宿。他盘算了自己的家底,用剩余的钱为自己买了一块墓地。

“机会时常意外地降临,但属于那些决不放弃的人。”墓地所在是一片极其荒僻的土地,离城有 5 公里,有钱的人,甚至没多少钱的人,也不会到这么荒凉的地方来买墓地。

可是奇迹发生了。就在他办完这块墓地产权手续的一个月后,这座城市公布了一项建设环城高速公路的计划。他的墓地恰恰处在环城路内侧,紧靠一个十字路口。公路两旁的土地一夜间价格倍增,他的墓地更是涨了好多倍。结果,他发财了。

他做梦也没有想到,自己的绝望之举却成了给他带来最大利润的投资。他灵机一动,自己为何不做房地产生意呢?说做便做。他卖了这块墓地,又购买了一些他认为有升值潜力的土地。仅仅过了 5 年,他成了全城最大的房产业主。这个最终以房地产业功成名就的商人给自己留下的墓志铭是:“机会时常意外地降临,但属于那些决不放弃的人。”

是的,机会决不是等来的,成功永远属于那些富于奋斗精神的人们,而不是那些一味等待机会的人们。

三、抓住人生的每一次机会

机会就像一只小鸟,如果你不抓住,它就会飞得无影无踪。

机会总是暗藏在生活的每一个角落,如果你有一双慧眼,你就会发现机会

无处不在,但如果你是生活中的粗心人,那么你只能看到生活平静如水的表面。遗憾的是,我们中的大多数人只是在无聊、枯燥地过着一日重复一日的生活,却很难去发现蕴藏在生活之中的机会,偏偏机会又是转瞬即逝的,如果你没有一双识别机会的慧眼或看到机会而没有把握好,机会就可能与你擦肩而过。对于一个人来说,无论什么样的机会摆在面前,如果没有行动,就不可能赢得任何机会。机会青睐有准备的头脑。

有这样一个故事。有一个老人进林子去捕鸟。老人用一种捕猎机,它像一只箱子,用木棍支起,木棍上系着的绳子一直接到隐蔽的灌木丛中。只要小鸟受撒下的米粒的诱惑,一路啄食,就会进入箱子,只要一拉绳子就大功告成。

老人支好箱子,藏起不久,就飞来一群小鸟,共有几十只。大概是饿久了,不一会儿就有 6 只小鸟走进了箱子。老人正要拉绳子,又觉得还有 3 只也会进去的,再等等吧。等了一会儿,那 3 只非但没进去,反而走出来 3 只。老人后悔了,对自己说,哪怕再有一只走进去就拉绳子。

机会就像一只小鸟,如果你不抓住,它就会飞得无影无踪。接着,又有两只走了出来。如果这时拉绳,还能套住一只,但老人对失去的好运不甘心,心想,总该有些要回去吧。

终于,连最后那一只也走出来了。

有“中国鸡王”之称的大连韩伟企业集团创始人韩伟就是因为抓住了机会而一举成功的。

1956 年,韩伟出生于大连三涧堡镇东泥河村一户农民家庭。他读书不多,仅初中毕业。他有着不错的木匠手艺,并略懂畜牧知识,因此在 70 年代中期被招为三涧镇畜牧助理员。1984 年韩辞职下海,创业本金为从亲友处借来的 3000 元,豢养蛋鸡 50 只;同年底,韩从银行贷款 15 万元,开始兴办养鸡场,一举成为大连最大的养鸡专业户,同时亦成为大连负债最多的个体户。此举所冒风险极大,而最大风险在于银行。他之所以能在无抵押的情况下从银行贷出如许一笔巨款,原因在于当时大连市正在大搞“菜篮子工程”,他的鸡场扩建计划正是“急政府之所急”。在政府支持下,韩很快又贷款集资 208 万元,建起一座占

地 44 亩,建筑面积 8000 平米,可饲养 8 万只鸡的现代化养鸡场。从这一点说,韩不愧为一个顺时而动,把握政策机遇的弄潮儿。韩白手起家,其鸡场第一年产值便达 210 万元,这也是韩掘得的第一桶金。他目前个人身家据估计达 4.5 亿元。

机遇是随机出现的、影响我们成功与否的偶然因素,但有时又起着决定性的作用。很多人认为自己之所以没有成功,就是缺少像成功者那样的机遇。尽管机遇从其本身来看,并不是一个能够人为地加以控制的东西,但这并不意味着我们就不能努力用心去把握一些机遇,迎接运气的到来。

四、主动创造机会

能够主动创造机会的人,是这个世界上真正的强者。

一个真正想成功的人,只求抓住机遇还是不够的,还应当学会去创造机会。

能够主动创造机会的人,是这个世界上真正的强者。英国著名科学家法拉第是伦敦贫民区一个穷铁匠的儿子,几乎没有上过学,做了几年报童。13 岁起在钉书店当学徒。他酷爱读书,还从微薄的工资收入中挤出钱来拼凑成了简陋实验室,业余时间进行某些简单的实验。20 岁时,有一位顾客送给他英国著名化学家戴维的几次讲演的入场券,他得以听到皇家研究院院长的讲演。在听完讲座后,法拉第整理了戴维这些演讲的记录,将其装订并到皇家研究院送给戴维,同时请求参加戴维的实验室工作。戴维正好缺少一位助手,不久他就雇用了这位申请者。最终法拉第成长为英国 19 世纪最伟大的实验物理学家、皇家研究所所长。

当时,一个贫穷的装订工能听到著名科学家的演讲确实是难得的机遇,但法拉第如果没有平常积累的能力,没有他主动去皇家研究院找院长自荐,这个机遇又有什么价值?

摩托罗拉公司的创始人保罗·高尔文出生在美国伊利诺伊州的一户平民家庭,10 岁那年在一个名叫哈佛的小镇上念书。

哈佛镇当时是个铁路交叉点，火车一般都要在此停留，加煤加水。于是，许多孩子便趁机到火车上卖爆米花，赚点钱。

高尔文感到在火车站卖爆米花是个不错的买卖，于是，上课之余，他也加入到了卖爆米花的行列。为了争夺顾客，孩子们常常会爆发一些“战事”，但每当“战火”烧到高尔文身边时，他总是能很快与对方和解。他常常告诫对方：“我们这样搞下去，谁也做不成生意了。”除了到火车上叫卖，高尔文还想了许多办法来增加销量。他搞了一个爆米花摊床，用车推到火车站或马路上叫卖，还往爆米花里掺入奶油和盐，使其味道更加可口。

1910年，哈佛镇下了场大雪，几列满载乘客的火车被大雪封住。高尔文瞅准时机，赶制了许多三明治拿到车上去卖。三明治做得并不太好，但饥饿的乘客们仍抢着购买。高尔文因此发了笔小财。

夏天到来后，高尔文又创意搞了一种新产品，他设计了一个半月形的箱子，用吊带挎在肩上，在箱子中部的小空间里放上半加仑冰淇淋，箱边上刻出一些小洞，正好堆放蛋卷，然后拿到火车上去卖。这种新鲜的蛋卷冰淇淋很受欢迎，生意非常火爆。

在火车上做买卖很快成了一个大热门，不但镇上的孩子们纷纷加入竞争行列，而且铁路沿线其他村镇的孩子们也纷纷仿效。高尔文隐隐感到这种混乱局面不会维持太久，便在赚了一笔钱后果断退出了竞争。不出所料，不久之后，车站就贴出通告，禁止一切人在车站和火车上做买卖。

卖爆米花的经历，培养了保罗·高尔文对市场动态敏锐的把握能力，以及主动出击的能力，也成了他日后经营生涯中赖以制胜的性格法宝。在以后的岁月中，每当某些产品或销售进行得不顺利时，他就会向他的同事们讲述这个“卖爆米花的故事”。

能够主动发现机遇、抓住机遇、创造机遇的人，往往都能具有敏锐的洞察力和预测能力。在一开始的时候，我们不一定能够具备这种能力，但是我们至少要有这种意识。

五、机会不会两次敲你的门

等待好机会才做事的人,永远不会成功。在美国的很多大学里,经常举办一些讲座,听讲座的同学总是拿一张硬纸,中间对折一下,形成一个角度,使它立着,然后用颜色很鲜艳的笔大大地用粗体写上自己的名字,放在桌子上,以便于讲演者想要进行提问时能够看见,直呼其名。原因在于,来讲座的人很多是华尔街或跨国公司的高级管理人员,是所在行业的一流人物,如果你有幸被提问,而且回答令提问者满意或吃惊时,你很有可能就会因此而获得机会。我觉得这就是创造机遇的一种方式。确实,在人才辈出、竞争日趋激烈的时下,机会一般不会自动找到你,只有敢于表达自己,让别人认识你,吸引对方的注意,才有可能寻找到机会。被誉为世界上最伟大的推销员的吉拉德,总是随身带着名片,见到人就递上一张,有时在观看体育比赛,当观众为运动员的精彩表演而起立欢呼时,他就掏出一把名片随手撒出,以便为自己创造更多的机会。

在日常生活中,有些人总希望有一个突然的机遇把自己从地狱送到天堂,眨眼之间就具有一份值得炫耀的工作。但事实上,只有一小部分机遇是靠侥幸得到的,更多的是要靠自己的努力和实力去争取。马其顿国王亚历山大大帝在打了一个胜仗之后,有人问他,假如有机会,他想不想攻占第二座城市。“什么?”亚历山大怒吼起来,“机会!机会是我自己制造的!”

六、抓住第五次发财机遇

智者早一步,愚者晚一步。

自改革开放以来,国家政策的变化共为人们提供了四次发财机遇:

智者早一步,愚者晚一步。第一次是十一届三中全会后,国家提出了“让一部分人先富起来”的口号。这一政策造就了中国的第一批富翁。他们主要由两部分人组成:一部分是中国的赤贫阶层,他们靠从事运输、贩卖等发了财;另一部分是高干子弟及亲属,他们近水楼台先得月,比其他人更早地把握住了机会。

理财决定命运

.....

第二次是 1992 年邓小平南巡讲话后,国家对个人企业的扶持力度加大,实行知识分子可以下海经商、办民营企业等政策,那些放弃公职下海的人,以及像郭广昌等一类知识分子中的赤贫阶层抓住了机遇。

第三次是 1999 年后,美国人开始买中国的账,以风险投资为领头羊的外国资本开始进入中国,带动了中国以 IT、网络等行业为主要投资对象的创业热潮,像王志东、张朝阳等网络英雄成了最大的受益者。

第四次则是在 2005 年股改之后,资本市场开放,中国政府改变以往上市的政策,由审批制改行核准制,为金融领域的从业者创造了机会,创业板开设迅速让一批人积累了大量财富。

以上是我国在改革开放以后经历过的四次发财机遇,那些借此机会发财的人成了时代的弄潮儿。那么,谁能抓住第五次发财机会呢?

时势造英雄。国家处于转型时期,每一次大的变革,都会为人们提供发财的契机,会造就一批富翁,但并不是每一个人都能抓住这样的机会。在抓住机遇、追求成功的路上,一个人哪怕是领先了半步,就会把众多的人甩在身后;一个人如果慢了半拍,恐怕就会落后一大步。智者领先一小步,愚者落后一小步,最终结果将会在两者之间形成千里之差。

机会垂青有准备的头脑,欣赏冒险的精神。渴望成功的人,做好准备吧。投资理财的最高境界是抢先一步抓准机遇,看准大方向、大趋势,顺势而为。

第五章

理财改变你的命运

为什么在本书中我们一直和大家强调理财的重要,因为我们清楚地认识到,在目前的中国社会转型过程中贫富逐渐地分化;对待财富的不同的处理态度,不同的处置方法,将会给你带来不同的命运结果。财富是资本,是种子,不去种地的种子就是普通的粮食,去播种的才是种子,不去播种,没有收获,去播种,虽然也有可能有天灾,但是更多的是有希望。

第一节 决定你是富人还是穷人

一、理财十二法则

关于金钱的本质、作用和功过,从古到今,人们已经留下了无数精辟深刻的格言和妙语。我们常会看到,人们为钱而兴奋,努力赚钱,用财富的画面挑逗自己。

1. 效应

《新约·马太福音》中有这样一个故事:一个国王远行前,交给三个仆人每人一锭银子,吩咐他们:“你们去做生意,等我回来时,再来见我。”国王回来时,第一个仆人说:“主人,你交给我的一锭银子,我已赚了10锭。”于是国王奖励他10座城邑。第二个仆人报告说:“主人,你给我的一锭银子,我已赚了5锭。”于是国王奖励了他5座城邑。第三个仆人报告说:“主人,你给我的一锭银子,我一直包在手巾里存着,我怕丢失,一直没有拿出来。”于是国王命令将第三个仆人的一锭银子也赏给第一个仆人,并且说:“凡是少的,就连他所有的也要夺过来。凡是多的,还要给他,叫他多多益善。”这就是马太效应。看看我们周围,就可以发现许多马太效应的例子。朋友多的人会借助频繁的交往得到更多的朋友;缺少朋友的人会一直孤独下去。金钱方面更是如此,即使投资回报率相同,一个比别人投资多10倍的人,收益也多10倍。

这是个赢家通吃的社会,善用马太效应,赢家就是你。

对企业经营发展而言,马太效应则告诉我们,要想在某一个领域保持优势,就必须在此领域迅速做大。当你成为某个领域的领头羊的时候,即使投资回报率相同,你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益。而若没有实力迅速在某个领域做大,就要不停地寻找新的发展领域,才能保证获得较好的回报。

2. 手表定理

手表定理是指一个人有一只表时,可以知道现在是几点钟,而当他同时拥有两只表时却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间,反而会让看表的人失去对准确时间的信心。你要做的就是选择其中较信赖的一只,尽力校准它,并以此作为你的标准,听从它的指引行事。记住尼采的话:“兄弟,如果你是幸运的,你只需有一种道德而不要贪多,这样,你过桥更容易些。”

如果每个人都“选择你所爱,爱你所选择”,无论成败都可以心安理得。然而,困扰很多人的是:他们被“两只表”弄得无所适从,心力交瘁,不知自己该信仰哪一个,还有人在环境、他人的压力下,违心选择了自己并不喜欢的道路,为此而郁郁终生,即使取得了受人瞩目的成就,也体会不到成功的快乐。

手表定理在企业经营管理方面给我们一种非常直观的启发,就是对同一个人或同一个组织的管理不能同时采用两种不同的方法,不能同时设置两个不同的目标。甚至每一个人不能由两个人来同时指挥,否则将使这个企业或这个人无所适从。手表定理所指的另一层含义在于每个人都不能同时挑选两种不同的价值观,否则,你的行为将陷于混乱。

3. 不值得定律

不值得定律最直观的表述是:不值得做的事情,就不值得做好,这个定律似乎再简单不过了,但它的重要性却时时被人们疏忘。不值得定律反映出人们的一种心理,一个人如果从事的是一份自认为不值得做的事情,往往会保持冷嘲热讽,敷衍了事的态度。不仅成功率小,而且即使成功,也不会觉得有多大的成就感。

哪些事值得做呢?一般而言,这取决于三个因素。

(1) 价值观。关于价值观我们已经谈了很多,只有符合我们价值观的事我们才会满怀热情去做。

(2) 个性和气质。一个人如果做一份与他的个性气质完全背离的工作,是很难做好的,如一个好交往的人成了档案员,或一个害羞者不得不每天和不同的人打交道。

(3)现实的处境。同样一份工作,在不同的处境下去做,给我们的感受是不同的。例如,在一家大公司,如果你最初做的是打杂跑腿的工作,你很可能认为是不值得的,可是,一旦你被提升为领班或部门经理,你就不会这样认为了。

总结一下,值得做的工作是:符合我们的价值观,适合我们的个性与气质,并能让我们看到期望。如果你的工作不具备这三个因素,你就要考虑换一个更合适的工作,并努力做好它。

因此,对个人来说,应在多种可供选择的奋斗目标及价值观中挑选一种,然后为之而奋斗。“选择你所爱的,爱你所选择的”,才可能激发我们的奋斗毅力,也才可以心安理得。而对一个企业或组织来说,则要很好地分析员工的性格特性,合理分配工作,如让成就欲较强的职工单独或牵头来完成具有一定风险和难度的工作,并在其完成时给予定时的肯定和赞扬;让依附欲较强的职工更多地参加到某个团体中共同工作;让权力欲较强的职工担任一个与之能力相适应的主管。同时要加强员工对企业目标的认同感,让员工感觉到自己所做的工作是值得的,这样才能激发职工的热情。

4. 彼得原理

彼得原理是美国学者劳伦斯·彼得提出的,是彼得在对组织中人员晋升的相关现象研究后得出的一个结论:在各种组织中,由于习惯于对在某个等级上称职的人员进行晋升提拔,因而雇员总是趋向于晋升到其不称职的地位。彼得原理有时也被称为“向上爬”原理。这种现象在现实生活中无处不在,一名称职的教授被提升为大学校长后无法胜任;一个优秀的运动员被提升为主管体育的官员而无所作为。

对一个组织而言,一旦组织中的相当部分人员被推到了其不称职的级别,就会造成组织的人浮于事,效率低下,导致平庸者出人头地,发展停滞。因此,这就要求改变单纯的“根据贡献决定晋升”的企业员工晋升机制,不能因某个人在某一个岗位级别上干得很出色,就推断此人一定能够胜任更高一级的职务。要建立科学、合理的人员选聘机制,客观评价每一位职工的能力和水平,将职工安排到其可以胜任的岗位。不要把岗位晋升当成对职工的主要奖励方式,

应建立更有效的奖励机制,更多地以加薪、休假等方式作为奖励手段。有时将一名职工晋升到一个其无法很好发挥才能的岗位,不仅不是对职工的奖励,反而使职工无法很好发挥才能,也给企业带来损失。

对个人而言,虽然我们每个人都期待着不停地升职,但不要将往上爬作为自己的唯一动力。与其在一个无法完全胜任的岗位勉力支撑、无所适从,还不如找一个自己能游刃有余的岗位好好发挥自己的专长。

5. 零和游戏原理

当你看到两位对弈者时,你就可以说他们正在玩“零和游戏”。因为在大多数情况下,总会有一个赢,一个输,如果我们把获胜计算为得1分,而输棋为-1分,那么,这两人得分之和就是: $1 + (-1) = 0$ 。

这正是“零和游戏”的基本内容。游戏者有输有赢,一方所赢正是另一方所输,游戏的总成绩永远是零。

零和游戏原理之所以广受关注,主要是因为人们发现在社会的方方面面都有与“零和游戏”类似的局面,胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。从个人到国家,从政治到经济,似乎无不验证了世界正是一个巨大的“零和游戏”场。这种理论认为,世界是一个封闭的系统,财富、资源、机遇都是有限的,个别人、个别地区和个别国家财富的增加必然意味着对其他人、其他地区和国家的掠夺,这是一个“邪恶进化论”式的弱肉强食的世界。

但20世纪人类在经历了两次世界大战、经济的高速增长、科技进步、全球化以及日益严重的环境污染之后,“零和游戏”观念正逐渐被“双赢”观念所取代。人们开始认识到“利己”不一定要建立在“损人”的基础上。通过有效合作,皆大欢喜的结局是可能出现的。但从“零和游戏”走向“双赢”,要求各方要有真诚合作的精神和勇气,在合作中不要耍小聪明,不要总想占别人的小便宜,要遵守游戏规则,否则“双赢”的局面就不可能出现,最终吃亏的还是自己。

6. 华盛顿合作规律

华盛顿合作规律说的是,一个人敷衍了事,两个人互相推诿,三个人则永无成事之日。多少有点类似于我们“三个和尚”的故事。人与人的合作不是人力

的简单相加,而是要复杂和微妙得多。在人与人的合作中,假定每个人的能力都为1,那么10个人的合作结果就有时比10大得多,有时甚至比1还要小。因为人不是静止的动物,而更像方向各异的能量,相推动时自然事半功倍,相互抵触时则一事无成。我们传统的管理理论中,对合作研究得并不多,最直观的反映就是,目前的大多数管理制度和行业都是致力于减少人力的无谓消耗,而非利用组织提高人的效能。换言之,不妨说管理的主要目的不是让每个人做到最好,而是避免内耗过多。21世纪将是一个合作的时代,值得庆幸的是,越来越多的人已经认识到真诚合作的重要性,正在努力学习合作。

邦尼人力定律:一个人一分钟可以挖一个洞,六十个人一秒钟却挖不了一个洞。

合作是一个问题,如何合作也是一个问题。

7. 酒与污水定律

酒与污水定律是指,如果把一匙酒倒进一桶污水中,你得到的是一桶污水;如果把一匙污水倒进一桶酒中,你得到的还是一桶污水。几乎在任何组织里,都存在几个难弄的人物,他们存在的目的似乎就是为了把事情搞糟。他们到处搬弄是非,传播流言,破坏组织内部的和谐。最糟糕的是,他们像果箱里的烂苹果,如果你不及时处理,它会迅速传染,把果箱里其他苹果也弄烂,“烂苹果”的可怕之处在于它那惊人的破坏力。一个正直能干的人进入一个混乱的部门可能会被吞没,而一个无德无才者能很快将一个高效的部门变成一盘散沙。组织系统往往是脆弱的,是建立在相互理解、妥协和容忍的基础上的,它很容易被侵害、被毒化。破坏者能力非凡的另一个重要原因在于,破坏总比建设容易。一个能工巧匠花费时日精心制作的陶瓷器,一头驴子一秒钟就能毁坏掉。即使拥有再多的能工巧匠,也不会有多少像样的工作成果。如果你的组织里有这样的一头驴子,你应该马上把它清除掉;如果你无力这样做,你就应该把它拴起来。

8. 水桶定律

水桶定律是讲,一只水桶能装多少水,完全取决于它最短的那块木板。这就是说任何一个组织都可能面临的一个共同问题,即构成组织的各个部分往往

决定了整个组织的水平。构成组织的各个部分往往是优劣不齐的,而劣质部分往往又决定整个组织的水平。

“水桶定律”与“酒与污水定律”不同,后者讨论的是组织中的破坏力量,而“最短的木板”却是组织中有一个部分,只不过比其他部分差一些,你不能把它们当成烂苹果扔掉。强弱只是相对而言的,无法消除,问题在于你容忍这种弱点到什么程度。如果它严重到成为阻碍工作的瓶颈,就不得不有所动作。

如果你在一个组织中,你应该:

(1) 确保你不是最薄弱的部分;

(2) 避免或减少这一薄弱环节对你成功的影响;

(3) 如果不幸,你正处在这一环节中,你还可以采取有效的方法改进,或者转职去谋另一份工作。

9. 蘑菇管理

蘑菇管理是许多组织对待初出茅庐者的一种管理方法,初学者被置于阴暗的角落(不受重视的部门,或打杂跑腿的工作),浇上一头大粪(无端的批评、指责、代人受过),任其自生自灭(得不到必要的指导和提携)。相信很多人都有这样一段“蘑菇”的经历,但这不一定是坏事,尤其是当一切都刚刚开始的时候,当上几天“蘑菇”,能够消除我们很多不切实际的幻想,让我们更加接近现实,看问题也更加实际。而对一个组织而言,一般对新进的人员都是一视同仁,从起薪到工作都不会有大的差别。无论你是多么优秀的人才,在刚开始的时候都只能从最简单的事情做起,“蘑菇”的经历对于成长中的年轻人来说,就像蚕茧,是羽化前必须经历的一步。所以,如何高效率地走过生命中的这一段,从中尽可能吸取经验、成熟起来,并树立良好的值得信赖的个人形象,是每个刚入社会的年轻人必须面对的课题。

10. 奥卡姆剃刀定律

如果你认为只有焦头烂额、忙忙碌碌地工作才可能取得成功,那么,你错了。

事情总是朝着复杂的方向发展,复杂会造成浪费,而效能则来自于单纯。

在你做过的事情中可能绝大部分是毫无意义的,真正有效的活动只是其中的一小部分,而它们通常隐含于繁杂的事物中。找到关键的部分,去掉多余的活动,成功并不那么复杂。

奥卡姆剃刀:如无必要,勿增实体。

12 世纪,英国奥卡姆的威廉对无休无止的关于“共相”、“本质”之类的争吵感到厌倦,主张唯名论,只承认确实存在的东西,认为那些空洞无物的普遍性要领都是无用的累赘,应当被无情地“剃除”。他主张“如无必要,勿增实体”,这就是常说的“奥卡姆剃刀”。这把剃刀曾使很多人感到恐惧,被认为是异端邪说,威廉本人也受到伤害。然而,这并未损害这把刀的锋利,相反,经过数百年越来越快,并早已超越了原来狭窄的领域而具有广泛的、丰富的、深刻的意义。

奥卡姆剃刀定律在企业管理中可进一步深化为简单与复杂定律:把事情变复杂很简单,把事情变简单很复杂。这个定律要求我们在处理事情时,要把握事情的主要实质,把握主流,解决最根本的问题。尤其要顺应自然,不要把事情人为地复杂化,这样才能把事情处理好。

11. 二八法则

你所完成的工作里,80% 的成果来自于你 20% 的付出;而 80% 的付出,只换来 20% 的成果。

12. 钱的问题

当某人告诉你“不是钱,而是原则问题”时,十有八九就是钱的问题。

照一般的说法,金钱是价值的尺度,交换的媒介,财富的贮藏。但是这种说法忽略了它的另一面,它令人陶醉、令人疯狂、令人激动的一面,也撇开了爱钱的心理不谈。马克思说,金钱是“人情的离心力”,就是指这一方面而言。

关于金钱的本质、作用和功过,从古到今,人们已经留下了无数精辟深刻的格言和妙语。我们常会看到,人们为钱而兴奋,努力赚钱,用财富的画面挑逗自己。金钱对世界的秩序以及我们的生活产生的影响是巨大的、广泛的,这种影响有时是潜在的,我们往往意识不到它的作用如此巨大。然而奇妙的是,它完全是人类自己创造的。致富的驱动力并不是起源于生物学上的需要,动物生活

中也找不到任何相同的现象。它不能顺应基本的目标,不能满足根本的需求,“致富”的定义就是获得超过自己需要的东西。然而这个看起来漫无目标的驱动力却是人类最强大的力量,人类为金钱而互相伤害,远超过其他原因。

二、决定是富人还是穷人

1. 自我认知

穷人:很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱,认为自己一辈子就该这样,不相信会有什么改变。

富人:骨子里就深信自己生下来不是要做穷人,而是要做富人,他有强烈赚钱意识,这也是他血液里的东西,他会想尽一切办法使自己致富。

2. 休闲

穷人:在家看电视,为肥皂剧的剧情感动得痛哭流涕,还要仿照电视里的时尚来武装自己。

富人:在外跑市场,即使打高尔夫球也不忘带着项目合同。

3. 交际圈子

穷人:喜欢走穷亲戚,穷人的圈子大多是穷人,也排斥与富人交往,久而久之,心态成了穷人的心态,思维成了穷人的思维,做出来的事也是穷人的模式。

富人:喜欢向成功者看齐,朋友圈多是各界成功人士,为富人们的事业发达提供了广泛的人脉支持。

4. 学习

穷人:学手艺。

富人:学管理。

5. 时间

穷人:一个享受充裕时间的人不可能赚大钱,要想悠闲轻松就会失去更多赚钱的机会。穷人的时间是不值钱的,有时甚至多余,不知道怎么打发,怎么混起来不烦。如果你可以因为买一斤白菜多花了一分钱而气恼不已,却不为虚度

一天而心痛,这就是典型的穷人思维。

富人:一个人无论以何种方式赚钱,也无论钱挣得是多还是少,都必须经时间的积淀。富人的玩也是一种工作方式,是有目的的。富人的闲,闲在身体,修身养性,以利再战,脑袋一刻也没有闲着;穷人的闲,闲在思想,他手脚都在忙,忙着去麻将桌上多摸几把。

6. 归属感

穷人:是颗螺丝钉。穷人以为出身卑微,缺少安全感,就迫切地希望自己从属并依赖于一个团体,于是他们以这个团体的标准为自己的标准,让自己的一切合乎规范,为团体的利益而工作、奔波甚至迁徙。对于穷人来说,在一个著名的企业里稳定地工作几十年,由实习生一直干到高级主管,那简直是美得不能再美的理想。

富人:那些团体的领导者通常都是富人,他们总是一方面向穷人灌输“团结是力量”,如果你不从属于自己的团体,你就什么都不是,一名不文。但另一方面,他们却从来没有停止过招兵买马,培养新人,以便随时可以把你替换掉。

7. 投资及对待财富

穷人:经济观点就是少用等于多赚。比如开一家面馆,收益率是 100%,投入 1 万,一年就净赚 2 万,对于穷人来说很不错了。穷人即使有钱,也舍不得拿出来,即使终于下定决心投资,也不愿意冒风险,最终还是走不出那一步。穷人最津津乐道的就是鸡生蛋,蛋生鸡,一本万利……但是建筑在一只母鸡身上的希望,毕竟是那样的脆弱。

富人:富人的出发点是万本万利。同样的开面馆,富人们会想,一家面馆的资本只有 2 万,如果有一亿资金,岂不是要开 5000 家面馆?要一个一个管理好,大老板得操多少心,累白多少根头发呀。还不如投资宾馆,一个宾馆就足以消化全部的资本,哪怕收益率只有 20%,一年下来也有 2000 万利润啊。

8. 激情:能不能干成事,首先要看有没有激情

穷人:没有激情。他总是按部就班,很难出大错,也绝对不会做到最好。没有激情就无法兴奋,就不可能全心全意投入工作。大部分的穷人不能说没有激

情,看他的激情总是消耗在太具体的事情上:上司表扬了,他会激动;商店打折,他会激动;电视里破镜重圆了,他的眼泪一串一串往下流,穷人有的只是一种情绪。

富人:“燕雀安知鸿鹄之志?”“王侯将相,宁有种乎?”有这样的激情,穷人终将不是穷人!激情是一种天性,是生命力的象征,有了激情才有了灵感的火花,才有了鲜明的个性,才有了人际关系中的强烈感染力,也才有了解决问题的魄力和方法。

9. 自信

穷人:穷人的自信要通过武装到牙齿,要通过一身高级名牌的穿戴和豪华配置才能给他们带来更多的自信,穷人的自信往往不是发自内心和自然天成的。

富人:李嘉诚在谈到他的经营秘诀时说:“其实也没什么特别的,光景好时决不过分乐观;光景不好时,也不过度悲观。”其实就是一种富人特有的自信。自信才能不被外力所左右,自信才可能有正确的决定。

10. 习惯

穷人:有个故事,一个富人送给穷人一头牛。穷人满怀希望开始奋斗。可牛要吃草,人要吃饭,日子难过。穷人于是把牛卖了,买了几只羊,吃了一只,剩下的用来生小羊。可小羊迟迟没有生出来,日子又艰难了。穷人把羊卖了,买成了鸡,想让鸡生蛋赚钱为生,但是日子并没有改变,最后穷人把鸡也杀了,穷人的理想彻底崩溃了,这就是穷人的习惯。

富人:根据一个投资专家说,富人成功的秘诀就是:没钱时,不管多困难,不要动用投资和储蓄,压力会使你找到赚钱的新方法,帮你还清账单。这是个好习惯。性格决定了习惯,习惯决定了成功。

11. 上网

穷人:去 163/sohu/ 上网聊天,穷人聊天,一是穷人时间多,二是穷人的嘴生就不能闲着。富人讲究荣辱不惊,温柔敦厚,那叫涵养,有涵养才能树大根深。穷人就顾不了那么多,成天受着别人的白眼,浑身沾满了鸡毛蒜皮,多少窝囊气

啊,说说都不行?聊天有理!

富人:去 icxo.com 上网找投资机会。富人上网,更多的是利用网络的低成本高效率,寻找更多的投资机会和项目,把便利运用到自己的生意中来。

12. 消费花钱

穷人:买名牌是为了体验满足感,最喜欢试验刚出来的流行时尚产品,相信贵的必然是好的。

富人:买名牌是为了节省挑选细节的时间,与消费品的售价相比,他们更在乎产品的质量,比如即使买 15 元的纯棉 T 恤,也不会买昂贵的莱卡制品。

第二节 理财要靠“智胜”

一、创业理财靠的是智慧

企业理财就是对企业的资本进行配置的过程。而资本在配置后的效率高
低,源自创业者的理财智慧及良好的理财心态。创业企业只有在具备良好的理
财心态后,才能够使理财活动有效实施,并给企业带来巨大利益。这就是创业
者要具备的创业心态。

1. 成功的投资者往往是有耐心的反市场心理的人。王传福做比亚迪,别人
都是用整套的机器代替人力,引进生产线扩大规模,他偏偏反其道而行之,用大
量的人力代替机器,只在不得不用机器的少数几个环节才使用少量的机器。原
因在于,王传福知道,作为一个劳动力供应的大国,中国工人的人力成本远低于
购买成套机器设备的成本。使用人力代替机器,虽然使比亚迪的工厂变得不那
么好看,显得不那么现代化,但却使比亚迪的生产成本一下子就降了下来,竟低
于主要竞争对手日本人 40%。凭借价格优势,比亚迪在世界市场横扫千军,将
日本人打得稀里哗啦。王传福也在短短数年之内,积累了巨额的财富,进入了
《福布斯》中国富豪榜。

2. 富裕的铁匠把生财之道传授给儿子——烧红的铁,手是不能去摸的。
奥普浴霸现在是国内浴室取暖产品的著名品牌。其创始人、杭州奥普电器有
限公司董事长方杰,在 1993 年将浴霸产品引入中国时,国人尚没有在浴室吊顶的
概念。限于资金总量有限,大规模铺广告显然并不现实,于是方杰想了一个办
法,将浴霸定位为时尚产品,并且专门针对那些 20 来岁的漂亮姑娘进行营销。
方杰的说辞是:“我是国外留学回来的海归派。在国外作为一个白领能不能在
家洗个澡,是一个时髦的生活方式,是你家里面生活状态的一个标志。”海派小

姑娘的标志就是崇洋媚外,瞧不起“自己人”,如果有任何东西能够将她们同周围土里土气的“自己人”区分开来,她们愿意付出任何代价。方杰就巧妙地利用了上海人的这种“海派”心理,将奥普浴霸在上海滩一炮打响。

3. 致富的秘诀就是将你储蓄以后剩下的钱花掉,而不是将你花完以后剩下的钱存上。这是一个再浅显不过的道理,不懂得存钱的人就根本谈不上致富。当你的企业赚到1万元时,你首先要做的是将其中的10%存起来,以防不时之需而不是100%地花掉,进行再投资。

4. 既会赚钱又会花钱的人是最幸福的人,因为他同时享受着两种快乐。会赚钱不算什么,会花钱才是理财的精髓所在。据说,比尔·盖茨和一位朋友有一次同车前往希尔顿饭店开会,由于到晚了,他们半天没有找到车位。于是他的朋友建议把车停在饭店的贵宾车位。“噢,这要花12美元,可不是个好价钱。”比尔·盖茨说什么也不同意。“我来付。”他的朋友说。“那可不是好主意,”盖茨坚持道,“他们超值收费。”由于盖茨的固执,汽车最终停在一个很远的地方,但停车费很便宜。到底是什么原因使盖茨不愿多花几元钱将车停在贵客车位呢?原因很简单,盖茨作为一位天才的商人深深地懂得,花钱应像炒菜放盐一样恰到好处。大家都知道盐的妙用:盐少了,菜淡而无味;盐多了,苦涩难咽。哪怕只是很少的几元钱甚至几分钱也要珍惜,让每一分钱都发挥效益。一个人只有当他用好了他的每一分钱,他才能做到事业有成,生活幸福。

5. 有人可以一夜暴富,但想长期保持财富,却必须时刻注意理财。理财的要诀就在于坚持、连贯,时刻关注你的每一分钱的去向,才有助于保持你的财富。杨澜起家于央视的《正大综艺》,90年代初红得发紫,别的不说,单是主持各种晚会、颁奖礼就使她收入不菲。不过,虽然年纪轻轻就赚得了大把的钞票,但杨澜的消费观念却让很多人吃惊。直到她出国前,杨澜的置装费都节省得出奇。据说,她当时穿休闲衬衫、牛仔裤,一副学生模样打扮,到北京著名的秀水一条街去淘衣服。大概是平日不施粉黛的杨澜太像学生了,因此她每每在秀水都可以自如侃价,购买到自己心仪的衣服。杨澜如此的节省自然有她的理由,随后在她最红的时候,她同时也已经积累下了“投资”自己的资金,而她选择的

投资项目是到国外留学。

6. 理财之道犹如车轮,不停滚动才能带来利润。《福布斯》中国富豪陈金义当年也有过这么一番经历。陈金义在没有发迹前,有机会做一个蜂蜜加工厂。建一个蜂蜜加工厂需要 30 万元,但当时陈金义手头仅有 3 万元。他将这 3 万元存入银行,随后又利用这 3 万元做抵押,从银行贷出 6 万元,又用 6 万元做抵押,贷出 12 万元,如此一直到贷出办工厂所需的 30 万元。蜂蜜加工厂办起来,陈金义的事业也逐渐走上正道。财富如水,不停流动才能增值。

7. 愚蠢的投资者自己交学费学习,而聪明的投资者以傻瓜缴的学费学习。梁伯强想做指甲钳,在国内却找不到过硬的技术,找来找去,他发现韩国人在这方面行,技术好。可是韩国人一向抠门,对自己的技术看得很严。公开向韩国人讨要技术肯定不行,出钱买人家也未必肯卖。为了从韩国人那里偷师学艺,梁伯强想了一个“曲线救国”的办法。第一步,他先想办法成为韩国人的代理商,为其在中国内地批发销售指甲钳。这样既建立了自己的指甲钳销售网络,又取得了韩国人的信任。第二步,在取得韩国人的信任后,梁伯强便开始找借口,说韩国人的货这不行那不行,质量不过关,产品老崩口,天天找韩国人的麻烦,把自高自大的韩国人气得不行。最后为了证明自己的产品质量过关,韩国人竟在一怒之下,将产品生产材料和工艺流程都告诉了他。梁伯强一听大喜过望,“非常小器·圣雅伦”于是呼啸出山。

8. 投资的秘诀在于看到别人贪心时要感到害怕,看到别人害怕时要变得贪心。对于创业者来说,智慧是不分等级的,它没有好坏、高明不高明的区别,只有好用不好用、适用不适用的问题。但理财能力却是可以分等级的。当年在所有保健品都大打广告战、抢夺强势媒体的宣传版面和时段时,谢圣明却带着红桃 K 一帮人,在农村的猪圈、厕所上大刷广告,如今在猪圈上刷广告的谢圣明已经成为了亿万富翁,而那些争抢媒体广告的产品不少已经陨落。因此在归结理财能力时,不拘一格,出奇制胜成为一个很重要的要素。作为创业者,你的理财思维是否至今依然因循守旧?

二、创业方程式

创业理财就是有计划地管理创业过程中的财富。

创业方程式：创业 = 财务计划 + 财务管理 + 风险控管 + 投资 + 聪明消费 + 节税。制胜要点：创业往往是心态决定一切。有人会跟“钱”过不去吗？相信没有，谁会傻到故意与“钱”为敌。只是这“钱”的脾气并不好捉摸，你想让它变得越来越多，可它偏偏会变得越来越少，为此不少人都对“钱”的问题感到挠头。很多人每天起早贪黑地忙活、辛辛苦苦地赚钱，好不容易钱到了手上，就以为完成了使命，其实这种心态正是跟钱过不去的一种表现。且不说那些“月光族”的与“钱”为敌，就算是很多知道需要存钱，尝试着用于投资的人，也会时常有跟“钱”过不去的情况。比如，有人会因为懒得把工资卡里的活期储蓄转化为定期或其他高收益的投资，每年无端损失几百元甚至几千元；有人则会因为懒得去管自己股票账户里的被套股票，由此损失的金钱达几万、几十万元；甚至有人只有在发现自己投资的股票面临摘牌了，才到处问怎么办。结果，整整忙活了一年才好不容易赚的几万元钱，却因为懒得花几天甚至几个小时关心一下而让辛辛苦苦赚来的金钱从身边悄悄溜走，是不是很可惜？正所谓“你不理财，财不理你”，这早已成为人们的共识。这个道理不仅对拿固定工资过日子的老百姓是极重要的，对靠艰苦创业创造财富的创业者更是必须要牢牢记住的至理名言。通过对上百名创业者的调查发现，平日生活中善于理财、懂得运用手中现有资金创造财富的人，往往其创业项目的进展也会比较顺利，因为这些创业者虽然可能对自己选择的项目心中没底，但他们永远不会对自己手中可供利用的资金心中没底。这种心态往往使他们从创业开端就可以掌控局势，对困难应对自如。

创业从理财开始。八年时间，从一个下岗女工到现在身家上百万、拥有 3 家公司的秦红英，与别的创业者不同的是，正是十几年精打细算的理财习惯，使得她的企业在经营过程中财务状况一直令人羡慕。山东省东营市的秦红英从小家境贫寒，在下岗前就极为重视理财，每月都要从家庭收入中取出 20% 作为

理财决定命运

固定的家庭储蓄,并且十几年雷打不动。为了确保这项固定家庭储蓄可以持之以恒,不会因为特殊的家庭需求而更改,秦红英格外重视每一分钱的去向,也极为用心地去琢磨让自己手中的每一分钱都用得物超所值。在全家3口人的服装购置上可以看出这一点。秦红英和丈夫以前都在工厂工作,工厂每年发的劳保工作服成为他们日常生活的主要着装,所以家中每年的服装购置费用主要集中在独生女儿身上。从女儿出生开始,心灵手巧的秦红英就亲自动手为女儿做衣服。起初,她用自己年轻时的衣裙为女儿做小服装,等女儿慢慢长大了,她到布料店购买小布头来做衣服。女儿上了中学后,对妈妈做的衣服样式开始有些不满意了,虽然懂事的女儿没说什么,但是秦红英不想太苦着孩子。此时,秦红英的弟弟在当地开了一家小服装店,每逢过季的时候,都会有一些服装积压下来。虽然秦红英的弟弟经营的是成人服饰,但秦红英却每次在过季后都会去格外细心地挑选上几遍,从中翻腾出几件衣服。回家后她需要针对女儿的身材修改腰线、领口等部位,通常只花三四十元钱,就可以给女儿“购买”4~5件新衣服穿,女儿也十分高兴。除了在服装上的省钱之道外,平日里家中每一笔开销,秦红英都详细记录。大件物品的购买上,秦红英向来不赶热潮,她总是耐心等待。别人都在争着换大彩电的时候,秦红英托人从二手市场购买了一台21英寸的彩电,只花了700元。而她家现在使用的29英寸彩电,是直到2003年才花1900多元购买的。秦红英会过日子,在当地厂宿舍大院是出了名的。在别人看来,秦红英并不是抠门儿,而是会用钱。正因为如此,1997年秦红英下岗时,她已经积攒下了6万元的存款。后来她从中取出4000元作为创业启动资金,开办起了一个小服装厂,开始了自己的创业生涯。

富人理财向穷人看齐。卓别林当年在好莱坞拿到他的第一笔巨额片酬时欣喜若狂。此时,有个制片人对他讲,很多人就是这样一步步毁在对钱的贪婪上的。于是卓别林问,那怎么知道有多少钱就能毁了我呢?那个制片人就告诫他,当你还能理性地支配手里的钱时,就能获得心理上的最大自由,但如果你已经不知道该怎么花太多的钱时,那就离被金钱毁灭不远了。

除了含着金钥匙出生的富豪后代以外,谁都不是一落地就富有的。最显著

的例子就是,曾经在历年《福布斯》中国富豪榜上露脸的富豪们,绝大多数是从贫穷走过来的。他们对于金钱有着敏感的嗅觉,同时,也有着善待金钱的良好心态。

在河南建业集团还没上市之前,对于胡葆森来说,建业永远是一个“一人企业”,“我没有个人的钱财”。而实际上,从某种意义上来说,建业集团的资产等同于胡个人的钱财。1992年,胡葆森带着在香港炒楼花赚到的一两千万回到河南,和建行合资成立建业房地产开发有限公司,注册资金800万元。两年后,国家要求金融机构退出实业经营,胡葆森买下了建行的股份,建业成为港资独资企业,这种状况一直维持到现在。在建业集团的董事会里,只有董事长兼总裁胡葆森、副总裁单六六和财务总监3人,胡葆森百分之百持有建业股权。但人们很难相信,这位在河南开发了58万平方米房屋的“房产大佬”只有一处单身蜗居,在郑州城市花园小区的会所中心,胡葆森的办公室、起居室与建业集团的总部办公室在一起。胡葆森长着一张建筑工人的脸,衣着很朴素。这位郑州大学兼职教授似乎并不在乎这些表象的东西,他理财的最大兴趣在于投资,并从中获得巨大的商业利益。这是一个商人的本色。从房地产、物业管理、足球、信息技术到教育,胡葆森乐此不疲。2001年,胡葆森举资2.3亿元拍下了破产清算的郑州亚细亚五彩广场,紧接着与北京华联签下租让合同。由于善于理财,胡葆森称,“我不相信我的企业会破产。如果破产是在假设的状况下,我相信自己会过得很好。我对生活的要求是很低的,我可以回沈阳老家农村种地去。现在普通的下岗职工一个月200~300元钱,每个月300~500元人民币的生活我也能适应。我对生活看得比较淡,对于养老,我的要求也很低,有几万元就足够了”。可以说,胡葆森理财的过程,也是自己经营一个企业的过程。而胡的理财能力也造就了其企业规模的迅速扩大。

会理财才会创业。很多人在创业之初,最关注的是如何寻找到一个好的创业项目,如何开拓市场,如何获得最大的收益。这些都是必需的,但如果想达到创业的成功,还有一样更重要的能力必须兼顾,这就是拥有一个正确的理财心态。对于个人理财来说,如果态度不对,即使有最好的理财方法,往往也是徒劳

无功。对于创业者理财来说,态度不对,将可能直接导致创业项目的全军覆没。许多创业者“出师未捷身先死”,项目进行到中途就没有了资金,甚至负债累累,不得不黯淡收场。究其原因,除了资金规划上缺乏专业技能外,很大程度上也是因为贪大求全、一夜暴富的心态导致的。正是因为秦红英十多年理财造就的良好心态,使得她的创业过程少了很多坎坷。1997年秦红英下岗了,闲来无事时,邻居们看着秦红英女儿身上的漂亮衣服都很羡慕。由于当时适合中学生穿着的服装很难购买,款式上要适合中学生的年龄阶段,号码又要符合中学生的身材条件,价格还要相对便宜,这样的服装在市场中很难找到。于是一些邻居纷纷找秦红英帮忙制作。闲不住的秦红英痛快地答应了。她先给邻居家的女孩量好尺寸,然后直奔弟弟的小服装店,从过季或过时的积压库存中淘衣服,回来后根据量好的尺寸进行修改。随着制作的服装越来越多,上门来找秦红英帮忙的人也多了起来,隔壁厂宿舍的人也纷纷前来。为了简化工序,她干脆用低价将弟弟店中可以修改的服装都抱回家,熨烫整齐后挂在屋里,上门来的顾客先挑选好衣服,她再根据顾客要求进行修改,每月单靠改衣服就可以赚上600多元。几个月后,秦红英的家成了附近闻名的小裁缝铺。甚至不少人连裤衩口、改尺寸等也找她做,她的收入也相应多了起来。1998年,看到学生服装如此有市场,秦红英开始琢磨自己创业,专门生产学生服装。不过要自己创业,秦红英遇到两大矛盾,此时,帮助秦红英解决矛盾的就是她的良好理财心态。按说她可以选择用积攒下的6万元创业,但是,多年理财的经验告诉她,长期的投入与等待才是理财致富、创业致富的先决条件。她希望通过创业赚到更多的钱,但同时她要确保自己投入的每一分钱都不会打水漂。于是,自有了创业念头开始,她就从为自己理财和为他人理财的角度来处理面临的两大矛盾。一是学生服装对面料的结实程度要求较高,但同时价格要相对便宜,对于这个矛盾,秦红英的解决方法是,从周遭的小布料厂中专门翻腾出积压的各色劳动布,回来后按照新款式制作,老布料新样式,平均一件服装的成本不超过7元钱;第二,自己办一个小厂,另租一个小店,还是干脆前店后厂?秦红英反复计算了各项投资的费用后,都觉得两者投入太多,不是理想的方案。她觉得还是充分利用现有

的资源,利用自己弟弟的小店比较好。于是,她先制作了几个款式的衣服,拿到弟弟的小店中寄卖,看到衣服供不应求市场反映良好,她又将以前厂中的下岗姐妹拉来了几个一同制作服装。整整一年半的时间里,秦红英都是让姐妹们到她家中来干活,而没有另外租厂开店。后来由于缝纫机的噪音太大,邻居纷纷表示不满,秦红英感到产品销售比较稳定了,才从多年积蓄中拿出 4000 元钱租了一个小厂房,购买了二手设备开始规模化生产。秦红英这种利用现有资源为自己创造财富的方法,正是创业者必备的技能之一。

作为创业者,你的理财思维是否至今依然因循守旧? 创业理财,你必须具备以下的知识:

1. 需要牢记的概念

按照预定目标,运用金融知识与财务管理方式,有效地增加财富,聪明地消费,安全地避免财务风险,合法地节税,进而达到创业理想。

2. 有效地增加财富

所谓有效地增加财富,最根本的要素就是努力开源。包括去谋取一份更高薪的工作、寻找在你能力范围内的兼职渠道、找寻良好创业项目并自行创业、有效利用手中的资金进行投资等。

3. 聪明地消费

对于创业者来说,快速累积财富的另一条有效途径在于节流。锻炼你的协调能力去安排消费计划、合理降低支出(尝试利用折价券、一次购足、利用替代品等方式),控制非理性以及过多的欲望,以减少不必要的消费。实际上,节流是一个充分调动人智慧的方式。在节流中,你的创业理财能力将得到最大程度的提高。

4. 全面地避免财务风险

保险规划和风险规避措施。完善的保险计划,对于创业者来说尤为重要,它可以让你在遭受意外灾害时,家庭其余成员仍能过着正常的生活,以及通过事先防范的措施,减轻个人或企业在意外中所受的损失。

5. 合法节税措施

在现代社会里,国家为了公共建设或均富,必须要求个人对社会分摊责任而缴税。由于实际征税可能会有不合理现象,因而产生节税的需求,你可以通过经验与熟知法律知识,合法减少那些不必要的支出。

三、不是只有富人才有理财智慧

富人有生活目标,穷人一样有,所以每个人都需要通过理财来改善财务状况。

说到理财,有人觉得自己的收入很少,根本就没有钱去理财,没有资格去谈理财,认为理财是富人的专利,离自己有点远。其实生活是否过得舒适,很重要的一点在于你是否用好了手头的钱,而不是取决于你手上钱的多少,这就是理财作为一门学问的原因。理财不仅是投资追求高收益这个问题,理财的价值所在是:解决家庭财务问题;提高生活水准;更好地展现人生目标。富人有生活目标,穷人一样也有,所以每个人都需要通过理财来改变财务状况。

其实大多数富人都是通过自己的智慧和努力拼搏而获得财富的。他们相对来说更懂得理财,知道理财给他们带来的帮助。穷人希望自己变得有钱,一样可以让理财来帮助自己实现财务自由。理财的关键无非就是开源节流。开源少不了职业和投资规划,而节流则要注意生活和财务规划。这里我特别要强调的是关注细节、防范风险、把目光放远。

在消费的时候,很少有人算得清楚今天花掉了多少,事实上支出的钱,会比想象的要多,而记账可以改善这种状况。把支出分类来记账,为的是让自己清楚钱花到哪里了,知道哪些地方可以减少开支,并把节余存起来,这就是积累资金的开始。这不是说不花钱了,而是把钱花出最大的价值。知道如何花钱,也要清楚自己的资产状况。我们可以列表写出自己的资产情况,比如年固定收入、房产、银行存款等等,做到心里有数。掌握资产情况,才能形成计划,比如,近期要购买什么,或者希望将来达到多少资产等等。关注细节、养成习惯可能要花

点工夫,但是习惯形成之后,是终身受用的。无论是富人还是穷人,遇到一些风险往往就会造成很大的财务危机,富人可能顷刻间破产。你如果是穷人的话也一样要通过理财来防范风险,而以下几种风险是特别需要注意的。首先是债务风险。我们一般会想到投资有风险,但会忽视债务风险。贷款过多存在隐患,万一遇到收入减少或重大疾病等等,就容易成为“负翁”了。所以要将还贷金额控制在自己可以承受的范围内,保证家庭的生活质量。其次是流动性风险。往往很多人把手头的钱都拿去作投资了,比如房产投资,现金留存不多,如果有紧急情况,一时拿不出钱来,就会出现流动性风险。所以我们应该留出3个月家庭收入的资金不作任何投资,只放在银行或者购买货币市场基金,以备急用。第三是意外风险。家庭成员中遇到意外事故,或者失业下岗等,这些都会对家庭的经济状况带来影响。通过购买保险来转移风险是一种有效的办法。不要认为购买保险是浪费钱,有了全面的保障,才能给家人更多一份安心,让家人过得更幸福。此外,平时注意身体健康,不忘记给自己补充知识也是防范风险的重要方法。生活不能没有目标,理财也需要目标。无论穷人还是富人,把目标放远,制订短期和长期目标,才能更早实现自己的人生价值。短期目标是指近一两年内希望达到的目标。目标因人而异,比如年轻人的置业、买车目标,这时候就要发展事业提高收入,并把钱放在银行,或投资低风险理财产品;中年人希望通过投资来达到较高的收入,可以考虑股票、房产、黄金买卖等多元化的投资;老年人指望退休后的生活过得充实,可以考虑保险、债券等投资。长期规划是超过10年的计划。穷人可以为将来某年达到多少资产、达到怎样的生活水平制定一个标准,并且列出达到目标的方案。一般以下这些规划都会包含在内:成家置业规划、养育子女规划、婚姻遗产规划、退休养老规划。有目标的人,奋斗才有方向,生活才有质量。理财的观念越早形成越好,无论你有钱还是没钱,家庭资产的流失往往是隐形的,自己不容易觉察到。现在的“月光族”不是少数,而他们缺少的就是理财意识。所谓由奢入俭难,习惯了花钱大手大脚,以后再改就更加困难了。所以要尽早形成理财观念,掌握自己的资金出入情况,有意识地积累资金,这对于穷人来说更为重要,也是致富之道。

四、上海人的理财智慧

对上海的各家商业银行来说,广大市民掌握的金融专业知识是有限的,但是他们拥有的理财智能却是高明的。在日常生活中,不少市民展现的理财智慧,足以令商业银行的理财专家们啧啧称奇。

一奇:巧用银行理财为自己打广告。自从工行开辟了“市民理财”专栏,向不少市民提供了理财计划或建议,于是很多人纷纷来电或上门要求工行理财师提供金点子。这其中一位李老板的事例很有意思。李老板在松江区开了一家企业,他自称经营的工厂运转出了问题,上家拿了产品没给钱,下家又不肯提供原材料,厂里积压了大量产品卖不出去,因而十分苦恼。李老板向工行提供了详细的厂址、厂房面积、产品等等情况,并再三强调,这些情况一定要刊登在公开的理财专栏中。起初,银行专家十分不解,但等这些信息连同工行理财计划一起刊登出来后,却意外接到大量要找李老板的电话。这些电话称对李老板的工厂甚感兴趣,希望能将其“盘”过来,所以要找李老板谈一谈。到这时候,银行专家方恍然大悟,原来李老板巧妙地“借”用报纸理财专栏为他转让工厂作了一次免费广告。

二奇:变废为宝炼“金”有道。陈先生人称“橡胶王”,因为他不管酷暑寒冬、刮风下雨都穿一双橡胶鞋。别看他其貌不扬、衣不出众,但却练就一番独到的“炼金术”。陈先生多年来与一批买卖废品的人结交为朋友,三天两头从他们那儿购进居民当作废纸卖掉的各时代、各色人等书写的旧本子,他回去从中细细挑选出一本本日记本、记账簿,其中不仅有普通市民的,竟也不乏有旧日或今日上海滩有点名望的人或其家族中人的日记。然后他按记录人性别、按记录的年代、按所记载的内容等整理出来,自己编辑了好几本厚厚的“海上居民日记录”,编辑好后他再从因特网上将这些信息发往北京、广州等地的拍卖行,快的数小时后就有电话过来谈价钱。多年下来,“橡胶王”以此为生倒也颇为滋润。目前,他还开始涉足收集民间自拍的旧年代照片,准备再编一本“海上居民风情集”。有一句话这样说:你可以忽视百姓的知识,但你不能忽视百姓的智慧。理财也是如此。

第三节 让理财辉煌你的人生

陈天桥以自己的学识和眼光,成为知识致富的代表人物。同时也以自己的阳光财富和阳光心态,诠释了一个共产党员在新时期的角色内涵。越来越多的红色知本家正在飞速发展的中国经济中崛起,成为影响力越来越大的社会群体。

1973 年 出生于浙江新昌;

1990 年 考入复旦大学经济系;

1993 年 提前一年以优异成绩从复旦毕业,进入陆家嘴集团总裁办;

1994 年 被委任为集团下属一家公司的副总经理;

1998 年 离开陆家嘴集团,加入金信证券公司;

1999 年 与妻子、弟弟、同学等一起创办盛大网络,开始做卡通网站;

2000 年 盛大获得中华网风险投资,制定要做网上迪斯尼的发展战略;

2001 年 与中华网合作破裂,背水一战代理韩国网络游戏《传奇》,绝处逢生;

2002 年 盛大网络年营业额达到 6.8 亿元人民币,纯利 1 亿元人民币;

2003 年 当选中国共青团中央候补委员;

2003 年 获得国际著名风险投资机构日本软银集团 4000 万美元风险投资,向希望工程等累计捐款已近千万元人民币;

2004 年 前微软中国总裁唐骏加盟盛大任总裁,陈天桥继续任盛大董事长兼 CEO,盛大在纳斯达克上市。截至 2004 年 7 月,已经成为市值排名第二的中国互联网企业;

2004 年 5 月 17 日,一个阳光灿烂的日子,陈天桥像往常一样,早早来到公司上班。在陈天桥创办并担任董事长的上海盛大网络在美国纳斯达克股票交

易所上市一周后,股票交易价从 11 美元冲上 17 美元高位,盛大网络市值达到 65 亿元人民币,陈天桥所持有的盛大网络股票市值也高达 50 亿元人民币。

此时,陈天桥的个人财富数值超过了网易公司创始人丁磊——2003 年美国《福布斯》杂志和欧洲《货币》杂志两个中国富豪排行榜的公认首富。作为知识创造财富的新经济代表人物,陈天桥刷新了知本家积累财富的速度:盛大网络创办仅 4 年,财富从 50 万元的创业投资剧增 12000 倍,主营业务是横跨文化产业和互联网产业的互动娱乐业。财富的超高速积累,依靠的是知识资本——科技变革所提供的先进生产力,其财富来源干净透明,没有“原罪”。

同一天,陈天桥还具有了另外一重象征意义:他成为知识经济催生的新一代红色知本家的代表人物。到 2004 年,陈天桥已经有了 10 年的党龄,并于 2003 年当选中国共青团中央候补委员。

这一天,陈天桥像往常一样,工作到晚上 10 点半。在一封回复邮件里,陈天桥提醒员工要时刻注意保持谦虚的心态,他这样写道:千万不要骄傲,我们没什么好牛的。

1. 在寂寞中锤炼

熟悉陈天桥的人都知道,他的心态之平和远远超过他的年龄,这是他经历了远远超过同龄人的大风大浪而磨练出来的。高科技公司以 10 倍于传统经济的速度发展的同时,也承受了 10 倍于传统经济的风险和压力,盛大是有史以来发展最快的高科技公司,它所承受的种种压力和风险,也非常人所能想象。

对各种危机,陈天桥早已做到处变不惊。对财富,陈天桥同样淡然处之,在心态和所有的生活细节上都依然保持着平民本色。他每天都是在员工食堂里吃中饭和晚饭,并且和员工一起排队。他出入的座驾是和公司其他副总裁一模一样的奥迪,他每天早出晚归,差不多是全公司工作时间最长的。他换上 T 恤衫参加公司面向玩家组织的活动,那些热心的玩家跟他排在一个队列里,甚至都没有认出他来。

在复旦大学,陈天桥可谓风光无限:他 17 岁考入复旦,19 岁顺利加入中国共产党,毕业时还获得了整个上海市唯一的“市优秀学生干部标兵”称号。“那

时候,感觉自己像这个世界的宠儿,被一种幸福包围着,似乎一切理想抱负唾手可得。”这也是为什么学经济的他放弃了出国深造和高薪等许多选择,留在了上海浦东新区的原因。当时,浦东新区刚刚开始开发,很多上海市民那时候仍然放弃今天在陆家嘴黄金地段分得的套房而选择位于浦西的单间,陈天桥以自己的眼光做出了人生中第一个富有远见的选择。

1993年的盛夏,陈天桥以优异的成绩与另外17名优秀学生获得提前一年毕业的机会。毕业时的喧闹还犹在眼前,他却出乎意料地迎来了长达10个月被“雪藏”的寂寞——满怀抱负的陈天桥被分配到陆家嘴集团公司,他的工作是每天在一个小房间里放映有关集团情况介绍的录像片,一放居然就放了10个月。

10个月里,陈天桥根本无法去跟别人谈论自己的远大理想,也没办法在简单的放映工作中施展他的才智和抱负……他第一次体验了人生巨大的落差。年仅20岁的陈天桥品尝到寂寞的滋味,并将寂寞化成了日后享用不尽的财富。

“我从复旦毕业,是跳级生,又是全市优秀学生干部,过来就让我干这个……”这时候,年少气盛者或许会很快走人,去找个不会如此“委屈”自己的地方。但是陈天桥的过人之处在于,他很快就意识到寂寞也是磨练意志的绝佳机会。这段时间,他潜心读了很多书,形成了他后来独特的管理风格的基色。“我认识到,无论有怎样的抱负,首先是要社会接受你,而不是你去要求社会来适应你,这是当时一个很大的收获。”陈天桥说,“在我当时这样一个年纪,这样一个背景,我能耐得住10个月的寂寞,躲在一个小房间里放录像,我自己感觉这对后面的年轻人还是有所启示的。很多年轻人觉得自己怎样,要干这个,要干那个,但无论干什么,首先要适应环境,而不是等着环境来适应你。”

10个月之后,正好集团下属的一家企业有个干部挂职锻炼的机会,集团选定陈天桥担任那家有着200多人企业的副总经理。后来陈天桥回忆说,如果那样的日子再延长10个月,他可能就坚持不下去了,而今天的人生道路可能也就变成另外一副样子了。

在挂职锻炼期间,来自复旦大学经济系的教育使他拥有出色的战略眼光,

而寂寞的锤炼让他克服了一般年轻人好高骛远、不脚踏实地的缺陷。在这家企业，他推行了一系列改革措施，并开始形成自己独特的战术和管理风格。不久，他被直接晋升为集团董事长兼总裁的秘书。

在陆家嘴集团公司 4 年的锤炼中，陈天桥的管理理念被深深地打上了传统的烙印。他非常推崇传统企业中严谨厚重、基础扎实的管理风格。所以，在一开始创办盛大网络的时候，陈天桥就在企业文化上把盛大和那个时代流行的网络公司（.com 公司）区别开来。他反复告诫员工，盛大人要用传统企业的严明纪律和严谨制度来要求自己，从一开始，盛大就要做一家以主流文化为基色的企业。就连盛大的 logo 也体现了他的这一理念——盛大没有选择一般网络公司所偏好的鲜艳色彩做自己的识别色，而是选用了沉稳的红色和灰色的组合。

离开陆家嘴集团后，陈天桥加入了一家证券公司，并结识了他生命中最重要的人——美丽贤淑的妻子雒芊芊。同时，对市场有着敏锐感觉的陈天桥也迅速积累起最初的资本。

2. 舍弃与获得

有时候，事业成功的关键不是在于如何“取”，而是如何“舍”。舍弃在决定未来事业成败中起着更为重要的作用。

盛大创办之初，正逢互联网泡沫迅速膨胀。因此在最初几个月，盛大提出了要做“网上迪斯尼”的口号，员工数目也迅速扩大到 50 人，分成四个事业部，叫做对互动娱乐产业的“一鱼四吃”。陈天桥选择了网络卡通作为第一个突破口，推出中国第一个图形化网络虚拟社区游戏《网络硅谷》。短短几个月，依靠努力，盛大已经拥有了 100 万左右的注册用户，并在 2000 年 1 月获得了中华网 300 万美元的风险投资。

然而，天有不测风云，2000 年下半年开始，互联网泡沫开始崩溃，网络股大幅跳水，投资者纷纷撤资，中国网络产业也出现了前所未有的萧条，大批网站开始倒闭。这时，尽管盛大的卡通业务已经有了一定的成绩，如购买《黑猫警长》的版权、办起了卡通杂志、与中央电视台联合举办全国性的卡通画比赛，后来又陆续拿到了为奥迪、飘柔等大牌厂商做网上动画广告的单子，但是投资方中华

网仍然在多方权衡之后提出撤资。

作为企业家的陈天桥,此时面临着严峻的抉择。他开始认识到,企业要想在这样艰难的情势下生存下去,必须有所舍弃,方能保存实力,渡过险境。

陈天桥熟读马列著作,尤其是从毛泽东的军事理论中悟到很多做企业的方法。他总结说,在以弱对强的局面中,中国共产党能够成长壮大并取得最后成功,非常重要的一点就是集中优势兵力,各个歼灭,寻找敌人最薄弱的环节进行突破。他把这一战略也应用到盛大的企业战略中,并且依靠它带领盛大走出了困境。

反思自己创业一年以来的得失,陈天桥发现“一鱼四吃”这个概念还是太模糊了。他决定放弃原来的四个事业部的划分,集中所有资源和精力投入到网络游戏的经营中。当时,韩国已经较早启动网络游戏产业,政府也投入巨大资金和资源给予扶持,韩国在网络游戏的研发上已经有了非常显著的先发优势,事实上,韩国人正是在特定时候运用了集中优势兵力的方法,从而在网络游戏产业取得了成功。那么,盛大如何做到后发制人呢?陈天桥回忆那时的想法是,“对于盛大来说,动画在国外已经发展了二三十年,我们不会去和对手正面交锋。但我们拥有最大的网络游戏市场,这是我们进攻的机会。因此我们选择一开始从运营入手,寻找战略突破点”。这一想法,则是毛泽东“敌进我退”的军事战略在企业运营中的应用。

2001年6月29日,经上海动画协会推荐,盛大网络和韩国 Actoz 公司签订授权协议,盛大以30万美元的版权费和27%的分成,取得韩国网络游戏《传奇》的运营权。这时候的陈天桥可谓背水一战。30万美元是盛大最后的家底儿,交给韩国人作版权费之后,盛大剩下的钱仅能维持最后一个月的运转。然而,正是这最后一个月,使得盛大起死回生,走进柳暗花明的新天地。

2001年9月,《传奇》投入公开测试,经过艰难谈判,盛大从中国电信取得了公测期免费的带宽和服务器。11月底,《传奇》游戏开始收费,结果第一个月就盈利了,并迅速登上各软件销售排行榜的首位!

盛大成功地改变了游戏产业的格局。2001年11月盛大公司进入网络游

戏的时候,中国网络游戏市场 80% 以上的份额都在经营日本 JSS 公司的《石器时代》的华义、经营中华游戏网的《金庸群侠传》的智冠等中国台湾游戏运营商手中。仅仅用了一年半的时间,盛大把《传奇》做到了占中国网络游戏 68% 的市场份额。据估计,2002 年盛大的进账超过 6 亿元人民币,纯利润超过 1 亿元人民币,每天的收入超过 100 万元人民币。

然而与此同时,由于市场“私服”泛滥(私服指私设服务器,网络游戏都是付费登陆,而私设服务器却是免费登陆的,相当于盗版),技术支持无法保证,导致用户频出怨言,盛大开始扣发 Actoz 的分成费,盛大与 Actoz 的合作出现裂痕。2003 年 2 月,韩国人宣布中止与盛大的合作,并找到另一家公司代理《传奇 3》。消息传出,Actoz 的股值立即缩水一半,据估计双方的损失总计超过 1 亿美元。

情势逼迫之下,盛大再一次对经营方向做出重大调整:从一家网络游戏代理商转变为主营自主产权产品的开发商。陈天桥认识到,自主开发的民族游戏软件的兴起,将提高中国网络游戏企业在产业链中的竞争地位,同时也会使得网络游戏产业更加健康,更有利于弘扬民族文化。针对许多人认为网络游戏玩物丧志的观点,陈天桥认为,青少年是新鲜事物的接受者,当新技术带来新的媒体变革时,青少年总是最先尝试。但青少年同时又是意志力薄弱者,识别能力不足。因此像互联网刚刚出现时一样,许多人也担心网络游戏给青少年带来不利影响。陈天桥认为,这个问题是过渡时期的一种暂时性、局部性的现象,网络游戏作为一种新的娱乐形式,堵是堵不住的,只有中国企业自身拥有先进的技术,占领这个新的文化阵地,寓教于乐,把中国的优秀文化传播出去,才是正确的途径。

盛大果断放弃了已经驾轻就熟、可以轻松地“日进斗金”、以网络游戏运营为主的模式。2002 年 4 月,盛大宣布投资 4000 万元组建研发部门。2004 年,这个研发部门已经发展到 200 人的规模,相继收购和参股韩国、美国、日本的开发公司。2003 年,盛大自主研发的《传奇世界》被国际知名研究机构 IDG 评为最受欢迎的民族软件,首部国内自主研发的三维游戏《神迹》和面向不同玩家且风格鲜明的游戏《梦幻国度》、《三国豪侠传》也陆续推出,并深受玩家的欢迎。

尽管最初盛大进入研发领域时,很多人都不看好,并怀疑盛大的研发能力,但盛大已经用事实证明了自己。其市场的成功也对其他中国网络游戏企业投入自主研发起到了极大的激励作用,带动了整个民族游戏软件业的蓬勃发展。

3. 理想的感召

1999年11月,深秋的上海仍有一丝暖意。盛大网络的5位创始人聚集在浦东一间不足10平方米的小屋中,这其中,有陈天桥,有他的妻子雒芊芊,弟弟陈大年,他的复旦大学同学、如今的盛大网络高级副总裁瞿海滨,还有如今负责盛大研发的高级副总裁谭群钊。这一年,陈天桥26岁,陈大年21岁,5个人的平均年龄不到24岁。这时,他们还没有预料到今后他们将遇到多少艰辛,也没有预料到在高科技公司的发展史上他们将创造出怎样的奇迹。他们为自己创办的公司定下“上海盛大网络发展有限公司”的名称,传达了自己的宏伟理想。平均24岁的5位盛大创业者,均受过高等教育,各自有着不同的术业专攻,并且都伴随这家公司的发展,成长为优秀的管理者。

如果说,企业家的性格决定了企业的命运,陈天桥的性格决定了盛大的命运,盛大能够在短短不到5年的时间里,迅速发展为市值超过8亿美金、员工超过1000人,成为目前中国发展速度最快的高科技企业之一,成为知识创造财富的典范,则根源于这家企业理想的力量。是理想,使得盛大所有的坚持和努力都沉淀下来,凝固下来,最终成为绚丽的现实美景。

在他们创业的荆途中,如果他们当初放弃理想,就可以获得眼前实实在在的利益的。许多与他们同时代创业的网络公司更改了许多次商业模式,追逐当时流行的概念,然而盛大网络始终立足于互动娱乐产业,并且在这个行业快速崛起成为“淘金”般的行业之前,耐住了所有过尽千帆的寂寞。

当盛大引发互动娱乐业成为中国互联网服务业中急剧增长的产业,很多人回过头来说盛大是运气好。但是如果回顾早在互联网公司的千军万马纷纷选择门户、电子商务等等在国外拥有可模仿的成功案例方式的时候,陈天桥选择当时几无从者的互动娱乐,不能不说他有着过人的商业远见和战略眼光。

在2003年年末盛大的一次互动娱乐展示活动上,作主题发言的陈天桥这

理财决定命运

样回顾当时盛大选择互动娱乐作为自己主攻领域的理由：“我们那时候意识到，信息技术发展提供的新生产力，带来了新的舞台和契机。只要能够充分利用这一新生产力，我们就能把握住机会。所以 1999 年创办盛大的时候，选择互动娱乐这个方向，是因为我认为互动娱乐有这样几个特点：第一，它没有物流；第二，它可以给用户带来真正的附加价值，它将成长为一个了不起的文化产业，用真正的高技术手段，丰富国人的文化娱乐生活，同时弘扬中国文化，是值得我们为之长期献身的事业。”

陈天桥在获得信息产业部 2004 年劳动模范称号的经验交流会上曾经说道：“我们始终是把盛大当作一个长期的事业来做的。从一开始我们创业，就是怀着年轻人的热忱理想，义无反顾地投身进来。”陈天桥所说的“义无反顾”，指的是创业之初，陈天桥将全家的“壮劳力”几乎都押在了盛大——盛大业务高级副总裁瞿海滨原来有一个公司，来盛大干了一天，就卖掉了原来公司的所有股份，一心一意留在了盛大；盛大研发高级副总裁谭群钊为加入盛大，从研究生学习中辍学。尤其值得一提的是，即使是在盛大面临生存危机，投资商撤资，所余现金只够维持最后一个月，公司员工仅剩 20 余名的时候，他们也从来没想过离开。这是理想感召的奇迹。

理想带来的不仅是信心和坚持，还有强烈的使命感。陈天桥在互动娱乐这个新行业的探索过程中，也一直怀着很强的使命感——为引领产业朝着健康的方向发展做出自己积极的努力。三年以后，当盛大已经成为中国互动娱乐业的领军企业，陈天桥为盛大所定下的许多基调——比如主流、规范、努力回报社会，在整个互动娱乐产业中产生了积极的影响。

第四节 改变命运的黄金法则

一、分配好你的 20% 和 80%

一般来说,投入和努力可以分为两种不同的类型:

1. 多数,它们只能造成少许的影响。
2. 少数,它们造成重大的影响。

一般情形下,产出或报酬是由少数的原因、投入和努力所产生的。原因与结果、投入与产出,或努力与报酬之间的关系往往是不平衡的。若以数学方式测量这个不平衡,得到的基准线是一个 80/20 关系;结果、产出或报酬的 80% 取决于 20% 的原因、投入或努力。举例来说,世界上大约 80% 的资源是由世界上 15% 的人口所耗尽的。世界财富的 80%,为 25% 的人所拥有。在一个国家的医疗体系中,20% 的人口与 20% 的疾病,会消耗 80% 的医疗资源。凡是认真看待 80/20 法则的人,都会从中得到有用的认识,有时甚至因而改变命运。

理查德·考茨进牛津时,学兄告诉他千万不要上课。学兄说:“要尽可能做得更快,千万不要把一本书从头到尾读完,除非你是为了享受读书本身的乐趣。你读书的时候,应找出一本书的精髓,这可比从头到尾读快多了。读一次结论,再读一遍引言,然后再读一次结论,接着蜻蜓点水似的读一下有趣的片段。”学兄真正的意思是说,一本书 80% 的价值,能在所有页数的 20% 之内表达,而且能在看完整本书所需时间的 20% 之内完成。

理查德·考茨很喜欢这种学习方法,也一直沿用它。牛津并没有一个连续的评分系统,在学校成绩的高低完全凭课程结束的期末考试决定。理查德·考茨发现,若分析了过去试验的“考古题”,把这 20% 或甚至更少的课程相关知识准备好,就可以将起码 80% (有时候甚至 100%) 的测试内容答得很好。因此,

理财决定命运

专精于一小部分内容的学生可以给主考的人留下深刻的印象,什么都知却不专精的学生不尽然。这项心得让理查德·考茨非常有效率地读书。不知何故,理查德·考茨并没有非常努力读书,但是得到了很好的成绩。过去理查德·考茨认为,这证明牛津的老师容易骗。理查德·考茨现在想,他们或许教了我自己世界该如何运作吧。

理查德·考茨到 Shell 石油公司工作,在可怕的炼油厂内服务。事后回想,这可能对理查德·考茨的灵魂有益。但是理查德·考茨那时很快意识到,他这种年轻又无经验的人,绝好的工作可能是顾问业,所以理查德·考茨去了费城,而且轻松取得 Wharton 工商管理硕士学位(因为理查德·考茨瞧不起哈佛集中营式的教育)。然后理查德·考茨加入一家顶尖的美国顾问公司。上班的第一天,理查德·考茨领的薪水就是在 Shell 石油公司的 4 倍。在理查德·考茨这个年龄的小伙子,80% 的收入集中在 20% 的工作上。

理查德·考茨在这里偶然发现许多 80/20 法则式的矛盾。顾问公司业 80% 的成长,几乎全来自不到 20% 的专业人员的公司。而 80% 的快速升职计划也只有在小公司才有,有没有才能根本不是主要问题。当理查德·考茨离开了第一家顾问公司,跳槽到第二家的时候,两家公司的人员平均智能都提升了。

然而,很奇怪,理查德·考茨的新同事比以前那家公司的同事更有效率。为什么会这样呢?新同事并没有比较卖力工作,但他们在两个大方向上遵守 80/20 法则。首先,他们明白,80% 的利润来自于 20% 的客户,这对大部分的公司来说都成立。这便意味着必须关注两件事:大客户与长期客户。大客户所给的任务大,这表示你更有机会运用成本较年轻的顾问人员。长期客户的关系造就了依赖,因为他们若换了另一家顾问公司会增加成本,而且长期客户通常较不在意价钱的问题。

对大部分的顾问公司而言,争取新客户是重点活动,但在理查德·考茨的新公司里,尽可能与现有的大客户维持长久关系的才是英雄。

不久以后理查德·考茨确信,对于顾问和他们的客户而言,努力和报酬之

间没啥关系。如果有关系,也可能微不足道。人应该聪明地看重结果,而非一味努力。依照一些重大的见解来行事,将会行有方向,凭着脑子聪明和做事努力,无法有相同效果。可惜理查德·考茨许多年来因罪恶感和同事压力,从未彻底运用这个道理。他们太拼命工作了,而且收效并不与之成正比。

当时,顾问公司有好几百个正式员工,公司合伙人约有 30 位,但公司 30% 的利润流向个别人,那就是公司创立者。其实,创立者仅占合伙人数的不到 4%。理查德·考茨和其他两位合伙人决定不再让创立人更有钱,开设了自己的公司,用同样的道理来赚钱。他们的公司渐渐成长,拥有了上百个顾问人员。不久,他们三个尽管为自己公司做了不到 20% 的努力,却享受了超过 80% 的利润。这也引发了理查德·考茨的罪恶感。六年后理查德·考茨就辞职了,把自己的股份卖给其他合伙人。由于此时公司每年的收入与利润都成倍地增长,所以理查德·考茨的股份卖得了一个好价钱。

理查德·考茨用收入的 20%,投资在一家名为飞罗传真的公司上。理查德·考茨的投资顾问公司为此大为震惊。当时,理查德·考茨只有大约 20 只上市公司的股票,飞罗传真只是理查德·考茨所有股票的 5%,但他大约等于理查德·考茨投资总额的 80%。还好,它不断成长,股票三年来的价值倍增。1995 年,理查德·考茨卖了一些股份,所得利润几乎是理查德·考茨第一次购入的 18 倍。

其后,理查德·考茨做了另两项大投资。一是刚成立的贝尔戈连锁店,另一个是 MSI。这三项投资大约占理查德·考茨总财产的 20%,但是它们后来带来的好处超过理查德·考茨后来投资所得的 80%。

从长期的投资组合所得的财富中,80% 的财富来自于 20%。选择这 20% 的投资是非常重要的,选定之后,就要尽可能多关注它们。传统的智慧教你不要把所有的鸡蛋放在同一个篮里。可是 80/20 法则却要你小心选定一个篮子,将你所有的蛋放进去,然后像老鹰一样盯紧它。

一般而言,80/20 分析法的第一种用处是让人注意造成该关系的关键原因。也就是认出哪些是导致 80% (或其他数字) 产出的 20% 投入。假如 20% 喝啤

理财决定命运

.....

酒的人喝掉 70% 的啤酒,那么这部分人应该是啤酒制造商注意的对象。尽可能争取这 20% 的人来买,最好能进一步增加他们的啤酒消费。啤酒制造商出于实际理由,可能会忽视其余 80% 喝啤酒的人,因为他们的消费量只占 30%。

同样的,当一家公司发现自己 80% 的利润来自于 20% 的顾客,就该努力让那 20% 的顾客乐意扩展与他们的合作。这样做,不但比把注意力平均分散给所有的顾客更容易,也更值得。再者,如果公司发现 80% 的利润来自于 20% 的产品,那么这家公司应该全力来销售高利润的产品。

相同的概念也适用于非商业用途上。如果你分析自己所有的休闲活动之后,发现 80% 的乐趣来自 20% 的活动,而且这些活动只占你 20% 的休闲时间,那么你应该调整这些活动的时间。

二、要想成功还必须遵守下列事项

1. 鼓励特殊表现,而非赞美全面的平均努力。
2. 寻求捷径,而非全程参与。
3. 选择性寻找,而非巨细无遗地观察。
4. 在几件事情上追求卓越,不必事事都有好表现。
5. 在日常生活中,找人来负责一些事务,理查德·考茨们可以运用园艺师、汽车工人、装潢师和其他专业人士来发挥最大的效益,不需事必躬亲。
6. 小心选择事业和雇员,如果可能,就自己当老板。
7. 只做理查德·考茨们最能胜任且最能从中得到乐趣的事。
8. 从生活的深层去探索,找出那些关键的 20% 能达到 80% 的好处。
9. 平静,少做一些,锁定少数能以 80/20 法则完成的目标,不必苦苦追求所有机会。
10. 当理查德·考茨们处于创造力巅峰、幸运女神眷顾的时候,务必善用这少有的“幸运时刻”。
11. 没有任何一种活动不受 80/20 法则的影响。大部分使用 80/20 法则的人,

都像寓言故事里的盲人摸象,只知道局部的力量与运用范围。若想成为 80/20 的思想家,你需要创造性地积极参与。如果你想从 80/20 思考法中获得好处,你必须首先注意运用它!

三、理财观念改变命运

1. 强制储蓄、合理投资:我们变得富有

个人档案:邱先生夫妇,男方 32 岁、女方 30 岁,均为本科学历,双方均在事业单位上班。

邱先生夫妇结婚已经快 5 年了,月收入合计为 4500 元,两人大学都学的是经济,他们希望以后能有自己的事业,如开一家公司,因此在结婚之初就做好了各自的财富规划。

强制储蓄。每月领工资时提取一定比例存入银行,不存活期,而是存一年定期。根据每月的情况不同,每月存 1500~3000 元不等,整存整取是利息最高的一种储蓄方式,若中途支取会按活期利息支付,若有用钱事项,可以按资金需要量去取存入时间最短的那几笔存款,利息损失很小,其余的还能继续享受高利息。

合理投资。刚结婚的时候由于双方的父母都把亲戚给的礼金交给了他们,所以手里有 20000 元积蓄。由于暂时不打算要 Baby,他们将储蓄做了如下分配:5000 元用于股票投资,5000 元用于封闭式基金投资,10000 元用于购买投向较为稳健的一年期信托产品。5 年下来,这 2 万元变成了 36000 元。

2. 知识改变命运 —— 负翁转正的理财经历

秀秀和老公的职业就是金融和保险,应该说理财是他们生活中的一个重要组成部分,别看他们在给朋友出招的时候思路清晰有条有理,可是真正面对自己小家的理财时还是会出现一些小问题。

他们都是 2000 年的毕业生,到今天已经毕业了 5 年之久。从 2000 年到 2002 年老公搬了 6 次家,秀秀搬了 3 次家,经历了在半夜 12 点他们两个孤孤

单单地在一个从来没有去过的小区贴条子,无比期待一套价廉物美的房子能够出现在他们的生活中,可是却没有接到一个电话。也许实在是太漂泊了,所以秀秀还清楚地记得在一个春风还有点刺骨的3月,老公从东方学校回来,兴奋地告诉秀秀北京还有经济适用房,价格很便宜,他们能够符合条件,可以申请购买,买房这件人生大事就第一次出现在他们的生活中。事不宜迟,他们第二天就坐车到达终点站,然后接着走黄土路500米,终于到达售楼处。秀秀和老公站在一个小土堆上,看着杂草丛生的荒地,居然有了指斥方遒的感觉,秀秀已经开始设计想象中的温馨小家,他们两个菜鸟什么都没有想,也没有看看其他的楼盘,做任何的比较,就像是买一棵白菜一样,马上就决定了要买这儿的房子。而当时他们刚刚从最开始的工作单位辞职,两人各交了一笔违约金5000元,他们的月收入合计也就刚刚4000元,相当于他们帮老板白白打工了一个季度,而他们当时才工作一年,家里根本没有任何存款,唯一的来源就是他在大学的时候兼职和炒股积攒下来的3万块钱。他们全部从股市里取出来交了定金,秀秀的老公对秀秀的疼爱是非常实际的,因为她老公每次都说其实他本质是一个很漂泊的人,但是真正爱上秀秀以后就特别想给秀秀一个安稳的家。交完定金以后半年就要签合同了,他们完全一穷二白,存折里面不超过14块钱,首付总共需要12万元,他们从家里争取了3万,尽管老公的家庭条件很不错,但是他们都不想完全依靠家里的支持,因为在心目中一直认为父母的钱都是父母一辈子辛辛苦苦地省吃俭用换来的,所以能够不动用就不要动用,他们用自己的钱享受是理所当然的。老公刚刚换新工作一个月,还在试用期中,但是老公的同事知道秀秀他们买房需要现金周转都特别支持,基本上他们办公室的每个人都是他们的债主,再加上几个同学的大力支持,就这样他们攒够了首付,所以秀秀真的从心底感激老公的同事和朋友,他们无条件的信任就是最大的财富。很多时候都听大家说北京的人情很淡薄,但是秀秀他们真的是很幸运!

2003年9月就要开始装修了,还完所有的首付的借款后,秀秀他们的短期目标就是开始攒钱装修。2003年9月,看到有6万存款的时候他们特别高兴,他们还从来没有过这么多现金,在他们心目中以为6万用于装修就已经足够了,

可是入住拿钥匙的时候才知道,原来还需要缴纳公共维修基金和契税以及综合地价款,所有这些就已经到了 2.8 万,秀秀他们当时拿到钥匙又高兴又难过。高兴的是终于成为了业主;难过的是又要借钱了,3 万根本不够装修和买家具的,幸好秀秀他们的信用非常好,很多钱都是两个月到半年还清的,所以只好又从头借过一次。装修的时候秀秀他们身上最少时只有 8 块钱,还全部都是硬币,从小猪储蓄罐的肚子里面掏出来的,等秀秀他们到了公司马上就取出刚刚到账的工资,去支付装修款。秀秀他们的住房公积金每三个月就会取出来,用来保证现金流。2003 年的 11 月份秀秀他们终于结束了装修。

2005 年的 6 月是秀秀和老公的一个里程碑,秀秀他们终于摆脱了“负翁”的生活!秀秀他们资产终于从负转正,历史飞跃!老公看到当时的股市已经到了历史低位,1000 点位,所以秀秀他们的所有的收入基本上就全部转入股市,到现在股市中已经有 8 万,另一方面比较大的开支就是教育投资,在这个方面秀秀他们都是不惜血本的。老公和秀秀报考的考试费、培训费再加上学车的费用等等,差不多 30000 元,不过在秀秀的观念中,教育投资是收益率最高的投资,毕竟他们都还年轻,以后一切都有可能,现在的一些小的投资以后的增长速度是乘数级的,而且秀秀一直认为,现在他们的所有的投资在整个生命中都是刚刚起步,而以后会越来越好,以后投资的金额会越来越大,所以,就算投资有些波动,秀秀也不会有任何的不满,毕竟现在用小钱学到投资操作的经验和教训是非常重要的。

偶尔秀秀和老公也会对投资的相关问题进行探讨,老公也会不断总结经验教训。老公拥有直接决策权,秀秀拥有最终决策权,可以在关键时候进行制约,毕竟家庭也像公司一样需要考虑风险控制。在投资方面秀秀一直持这样的观点,真金白银投入以后就会比仅仅纸上谈兵更加地关注,毕竟真刀实枪的炒作和交易才能真正培养出市场的感觉和判断力,而虚拟的操作会出现一些细微的心理上的差异。实盘和虚盘的心理感受完全不同。

秀秀他们为了更好地对现金进行管理,充分利用信用卡的信用额度,对现金头寸进行调度,所以就开立了招商银行的金卡,这样一方面每个月都可以拥

理财决定命运

.....

有 3 万多的信用额度,同时秀秀他们的所有的日常生活开支包括电话费和手机费都通过信用卡支付,“每月银行都会给我们发消费记录,每个月看看消费记录就对这个月的大额开支全部了若指掌”。

总结一下秀秀的理财经验:

- (1) 朋友和同事都是他们最宝贵的财富! 信用是他们的立身之本!
- (2) 理财是一个长期的过程,需要根据具体情况进行不断的调整和完善。
- (3) 保险的保障放大功能一定要充分利用,一定要利用杠杆原理来保障自己的幸福生活。
- (4) 信用卡适合具有自制力和控制力的懒人使用。
- (5) 最重要的一点就是一定要舍得对自己教育的投资,这种投资的收益率是最高的,知识改变命运!

第六章

远离风险 小心陷阱

一直以来,大多数投资者在理财时都只是“数字买家”,即哪款产品看似收益高就选择哪款。其实如果经过测算,实际收益并没有想象中那么高。比如理财产品公布的都是年化最高预期收益率,特别是银行每逢节假日都会推出诱人的理财产品,表面即使是保本产品也存在亏损的风险。所以,投资者要仔细斟酌,别被高收益所“迷惑”,其实理财的风险与陷阱离你很近。

第一节 时时警醒理财有风险

一、让“董事会”来管好家庭财产

1. “独裁”制：缺少应有的自由

目前,家庭理财主要有两种模式,一种是传统的“独裁”制,也就是财政大权由家中的一位人士主管,这在很多年前是非常普遍的。由于当时人们的收入有限,收入来源也仅限于工薪收入,这种方式一方面有利于统一调剂家庭内部资金,保证资金“头寸”,降低资金成本;另一方面有利于家庭完成统一的财务目标,如大件消费,重大投资。但随着人们收入的多元化,以及个人对财务自由度的追求,这种模式越来越失去市场,伴随而来的是“小金库”、“私房钱”等。一些夫妇由于在财产支配权上产生矛盾最终导致婚姻失败,家庭破裂的案例举不胜举。

2.AA制：缺少必要的“监管”

与“独裁”制相对应的是近些年出现的家庭理财AA制,家庭理财AA制来源于西方,在上海这样一个白领云集的都市,高收入和个性消费的特点驱使了AA制的风行和发展。AA制虽然能让家庭成员充分享受到自由支配财务的乐趣,但也带来了一些不利的影响,比如,在家庭资产的积累面,AA制显然比不上“独裁”制。

实施AA制的家庭成员,自己花自己挣的,消费上延续原来单身时候的取向,比如丈夫爱好数码产品,一有高端新款产品就立刻化“心动”为“行动”;妻子喜欢名牌服饰和化妆品,一到商场就开始疯狂“血拼”。家庭整体消费目的性的分散和缺乏,导致个人消费的随意性和过度膨胀,存款数目也就随之而降。

实施AA制的家庭成员,相互之间的财务状况相对独立,极端的情况下,夫

妻之间连对方的收入在怎样一个水平上都无从知晓,缺乏有效的信息沟通和监督机制。这样会带来家庭理财调节功能的弱化,夫妻之间不能及时发现对方面临的投资风险,不能互相沟通信息,造成不必要的财产损失。

3. 让“董事会”当家作主

“独裁”制缺少自由,AA制缺乏“监管”,有没有什么更好的模式来理财呢?其实家庭的理财关系可以看作是两个原本独立的经济个体,通过“契约”的形式(当然了,这是世界上最甜蜜的“契约”)进行了资产的重组和兼并,成为一个新的经济体,开展起家庭资本的运作和经营活动。

所以家庭理财、家庭资本的运作和经营可以借鉴一下现代企业的管理模式,建立“董事会”制度,夫妻两人既是“董事会”的成员,又是代表各自利益的子公司。

“夫妻董事会”通过定时的会议,确定家庭理财的长期和短期目标,以确保家庭整体利益的最大化,报告上一期的财务收入、支出状况,看看和预算有哪些出入,适当地进行收支的调整和控制,对下一期的家庭财务计划进行决策的讨论和分析,下个阶段有哪些大件物品要买,用怎样的方式最经济最合算,市场又诞生了哪些金融产品可以进行“集团投资”,实现家庭财产的保有和增值,做一个下一期家庭财务预算,以备财务控制之用。

“夫妻子公司”拥有一定范围内各自财务的决策权和支配权,可以针对自己的具体情况和直接利益,独立进行自有资本的运作,从“子公司”的日常经营,也就是常规的收入,到必要的支出、自己朋友圈的花销、心仪物品的消费以及自有资本的长期投资、短期投资,子公司都可以进行独立的决策和运作。当然不能忘记子公司还有一项重要任务,那就是向集团及时汇报自己的盈利状况,上缴一部分“利润”也是必不可少的。必要的时候“夫妻子公司”之间还可进行资金余缺的调剂,避免财务风险和财产损失。

“张氏集团公司”的理财模式

张先生和张太太就是在实践摸索中走出了“集团式管理”的家庭理财路。张先生就职于一家通信公司的管理部门,张太太则是一家银行的职员,结婚最

初两人实现的也是 AA 制,但是一次突发事件改变了这种方式。张先生的父亲心脏病突发住院急需 2 万元的住院费用,两人发现平时收入状况不错的他们竟然凑不齐这 2 万元。原来缺乏理财规划的他们无意中把自己的收入 AA 掉了。尽管在朋友的帮助下他们渡过了难关,但是这次教训让他们意识到平时潇洒的 AA 制的弊端,张先生和张太太应用自己的专业知识,设计了一套简单易操作的“集团式”的家庭财务管理表格,建立起统一管理下的适当分权的家庭理财模式。下面就是他们设计的表格和 7 月的相关数据。

在这里,我们可以看到,“张氏集团”的收入来源是张先生和张太太的家庭贡献额,这些资金主要用于家庭基本生活开销,房屋月供以及保费支出等,受夏季高温影响,水费、电费等支出超出预算较多,导致“集团”实际结余未能达到预算额。而张先生和张太太每个人都还掌管着一定的个人资产。张先生由于收入较高,对家庭的贡献额也大。张太太在为“集团”提供了 3000 收入后,又购买了 1500 元的服装,再加上其他的一些日常开销花掉了 1000 元,最终还略有结余。

由于张家采取了“董事会”领导下的“集团公司”管理模式,母公司两人共同管理,相互监督,子公司一人管理,两人监督。通过一段时间的运作,张家的家庭资产积累速度有了明显的提高。

二、家庭理财应该把规避风险放在第一位

近年来,随着百姓家庭收入的不断增多和投资渠道的不断拓宽,家庭理财呈现出多元化格局。不少人把理财当成致富的门路,其实这也不尽然。理财绝不是暴富的途径,任何投资都是机会与风险共存的,我们不能只看收益不看风险,所以家庭理财应把规避风险放在首位。

一是书中采金。理财是一项专业性很强的智业,它涉及到银行、证券、保险、信托、基金、房产等众多领域,理财不但需要具备广泛、系统、专业的金融知识,而且需要通晓各种金融商品和投资工具,具备随时掌握国际国内金融形势的条

理财决定命运

.....

件和综合素质。读书看报是最容易掌控和实现的,亦是成本最低的生财手段之一。

对百姓来说,为实现低风险、高报偿的理财目标,就要积极通过读书看报或网络了解与理财相关的背景知识,诸如社会宏观经济环境、公司环境、银行存款、股票、债券、保险等理财工具的特点、种类、功能,还要掌握风险决策的定量与定性分析方法,理财运作技巧等等。只有有知识才能保证理财决策的科学合理。

二是端正理财理念。家庭理财必须树立科学的理念,做理智的投资人,做理性的投资人。首先是要熟悉金融法规政策,增强自我保护意识。在投资前须将短期内必须偿还的负债还清,如信用卡透支款项、消费性贷款等。其次是用于投资的钱短期内不会动用。用作投资的钱一般要确定不是生活急需的,最好是近几年内不会动用的钱。第三是投资不要盲目跟风,对已选定的投资产品组合要有正确的心理预期。不要受短期市场波动而做出较大的调整。第四是要有识别风险能力。识别风险是进行风险预测和衡量的基础和前提,只有关注影响理财的各种因素变化并加以评估,才能保证风险损失在没有出现前就加以防范,即使真的出现了风险也能有效应付。

三是做好科学组合。对百姓来说,理财要注重科学组合,以把风险分散开来。主要可采用分散投资资金的方法,也就是我们常说的“不把全部鸡蛋放在同一个篮子里”,尽量地将投资风险分散在几个不同的投资上,以便互补。根据相关研究分析结果表明,当一个投资组合中包括了 30% 基金或者股票时,将能明显有效地降低个别风险。一个慎重的、善于理财的家庭,应把全部财力分散于储蓄存款、信用可靠的债券、股票及其他投资工具之间。这样,即使一些投资受了损失,也不至于满盘皆输。有关专家建议,最适宜普通家庭闲余资金投向的比例是: 40% 的资金用于银行储蓄; 30% 的资金买债券; 20% 的资金买股票; 10% 的资金用于其他投资。

四是求保障才保险。买保险的本质就是花钱转移风险。如果某个意外事件发生,给你财务带来的影响会对你的生活品质造成过大的改变,且是你不能

接受的,提早购买保险就能找到人为你买单且能够求得你的财务稳定。购买保险要注意给付条件是不是你担心的条件,否则就不能雪中送炭了。

五是从实际出发。家庭理财如果能从实际出发、取长补短,因人、因时、因产品而异,则投资成功的概率就会提高。

因人而异:结合自己的职业或兴趣爱好,敢冒风险的人投资股票,相当稳重的人投资国债,脚踏实地的人投资黄金,信心坚定的人选择定期储蓄,井然有序的人投资收藏,百折不挠的人搞期货。

因时制宜:每一种投资方式都有一定的时效性。只有分析现今的形势,选择与其丝丝入扣的投资方式,才会取得令人满意的结果,循规蹈矩,一成不变只会把事情搞糟。同时,在人生不同阶段要选择不同的理财方式。年青人可以把大多数资金投资在高风险高回报率的项目上,进入中年后,应及时加入社会保险体系,而上了年纪的人则适当选用储蓄和国债。

因产品而异:任何一只投资产品的推出,都有一定的市场基础,都是在一定环境下的产物。

三、支招家庭理财风险

1. 回避风险

回避风险有两种策略:一是在决策时发现某方案有高风险可否定该方案,如不购买信用条件不好的企业债券;做好防火、防盗工作,妥善保管信用卡、存单密码;在借给他人款项时要充分考虑到对方的偿还能力和借款用途,对用于赌博、吃喝享乐、违规违法经营借款不应借出。二是在实施理财方案中,发现不利情况时应及时中止或调整方案以规避损失。

2. 控制风险

就理财总风险而言,应根据收入情况安排,对于工薪家庭,一般可将收入的1/3用于消费,1/3用于储蓄,还有1/3用于其他投资。就投资风险而言,可对股票、储蓄、国债和保险搞个投资组合,这样可以分散投资风险,也不至于因此影

影响到家庭生活。对偿债风险而言,借入资金的总量和结构一定要与未来现金流入总量和结构相适应,避免还债期过于集中和还债高峰出现过早,创造一个较为宽松的外部环境。而且借入款项要做到短期融资短期使用,中长期融资中长期使用,特别是在住房按揭贷款时要合理规划。

3. 转嫁风险

转嫁风险的常见方法有:在保险公司购买保险;债权投资中设定保证人;为避免利率、汇率、物价变动形成的损失,在交易市场上进行套头交易,买进现货时卖出期货,或卖出现货时买进期货等等。转嫁风险的作用是将不可预见的、不可控制的、可能产生的损失,转变为可预见的、可控制的成本或费用,有利于搞好成本和收益的控制和核算,在一旦发生损失时可获得足够的赔偿以恢复家庭生活。但转嫁风险不是以邻为壑、损人利己,应通过合法的交易和手段,将理财风险尽可能地转移出去。

普通家庭的投资者要充分理解及在实际运用中充分考虑到以上的三点投资建议,这样才能在投资中尽量减少自己的风险,扩大自己的投资利润。

第二节 走出理财误区

一、40 岁职业经理人的理财方案

王先生和太太今年四十出头,都是职业经理人,孩子 12 岁。夫妻两人收入相仿,每年共计工资收入 30 万元,房租收入 3.2 万元,太太公司职工股分红 5 万元。月支出 1 万元,其中房贷 6000 元。资产主要有自用房产 72 万元,投资房产 42 万元,太太公司职工股 136 万元,存款 48 万元。负债主要有公司职工股股票贷款 109 万元,由所在公司提供滚动担保和贴息,房贷余额 57 万元。保险方面,双方都在近期开始加入社保,购买过少量的商业保险,并享有单位部分医疗费报销或团体商业保险的福利。夫妻俩所在的行业方兴未艾,收入呈上升趋势。今年计划购 18 万元左右的轿车。

■家庭理财规划摘要

王先生夫妇收入预期良好,但年龄较大、性格较保守,家庭收支比例合理,但资产负债比例很不合理,并缺乏相应的保险保障。

(1) 压缩职工股负债,增强资产安全性。

鉴于我国并无个人破产制度及《担保法》的相关规定,客户所欠职工股贷款虽由单位提供滚动担保,但客户仍需以全部家庭财产乃至今后收入对这笔贷款承担最终的偿还责任。且此笔贷款额度巨大,接近家庭净资产额,而所购股票的资产质量好坏和贷款担保能否持续完全依赖单一公司的经营状况,给家庭财务安全带来了巨大的不确定性。虽然单位目前效益不错,冒险继续持有这部分股票,可能会带来较大收益。但一旦公司效益逆转,却会给家庭财务安全带来毁灭性打击。依此风险收益状况和客户个性,笔者建议将这笔贷款压缩至 50 万元以下。考虑到客户目前的经济实力,通过归还部分贷款来降低财务风险的

理财决定命运

方案并不是最优的。建议要求王太太的公司“回购”部分职工股,取得资金后偿还相应贷款。待经济实力进一步提高后,再考虑增加内部股持有量。届时,也要进行夫妻财产和收入的协议分割,以王太太个人的资产和收入对该笔债务承担责任。这样即便是将来无力偿还贷款,仍可以部分保存家庭经济实力。

(2) 提前归还全部房贷,降低资金成本。

由于个性偏保守并且家庭财务风险较大,在扣除风险因素后,客户所适合的投资项目的收益率也就相当于每年 7% 左右。而目前十年期房贷年利率就达到此水平,实在没有“借钱给银行打工”的必要,而且增加了家庭的财务风险。因此建议提前归还房贷,降低资金成本。

(3) 组合投资,获得持续稳健的回报。

王先生夫妇如有意 6 年后送孩子到国外读大学,现在就需要每月拨出专款建立专门的留学基金。这笔钱主要用来投资债券基金、安全性较好的资金信托计划等。客户目前的房产投资收益不错,可以在房地产泡沫破灭前卖出。其余可投资资产建议 40% 投资于股票、60% 投资于债券。

理财误区:

对于家庭的财务安排,避免走入一些误区特别重要,因为财富的积累总是上去困难,下来可很容易,有些误区应当避免的。

第一误区 缺乏长远规划

当你拿着别人羡慕的年薪的时候,有没有想过,有一天会面临失业? 你是否曾经思考过,大半辈子赚来的钱是否足以养老? 你知道退休时得准备多少资金才能养老吗? 可能还有许多人没有考虑过这个问题。当他们遇到突发事件时,往往生活陷入困境。

理财是一种全面的人生规划,首先,你必须设定理财目标,然后按你目前的资产状况、收入水平、家庭情况及社会发展等诸多因素确定合理的理财与生活方式,其中包括教育规划、养老规划、投资规划、风险管理规划、税务规划、遗产规划等。这样的话,就可以保证整个人生稳定的生活质量,老而无忧,从而达到创造财富、保存财富与转移财富的人生理财目标。

第二误区 超负荷举债

近几年来,全国各种投资品市场非常红火。在这个市场上,造就了不少富翁。在财富效应的驱动下,有一些投资者开始举债投资,于是当某种资产泡沫破灭就出现了许多“负翁”。日本、中国香港地区的房产泡沫的历史教训告诉我们,超负荷的过度投资,往往是财务危机的罪魁祸首。

“用明天的钱,圆今天的梦”固然很好,但是这需要有个度。一般而言,家庭债务支出的合理比例就控制在家庭总收入的 50% 之内。否则,一旦市场波动或家庭发生意外的话,其破产的可能性也将增大。

第三误区 投资领域单一

如今,市场上的理财产品名目繁多,一些市民听到预期高收益率的产品,便一哄而上竞相购买,却没有关注它的风险性。他们往往会将资金投向单一的投资领域,一旦发生投资风险,财务危机随之产生。

高收益的理财产品往往蕴涵着高风险,天下没有免费的午餐。投资安全的产品,如存款,也存在着负利率的风险。因此,在做理财规划时,我们需要根据自己的风险偏好、风险承受能力、年龄、收入、家庭情况等兼顾收益与风险来构建一个高效的投资组合,以此获得稳定收益,从而达到我们的理财目标。

理财如果想获得稳定的收益,一定要在真正的投资理财专家的指导下进行,才能让您的财产持续地保值和增值。

二、白领理财的几个误区

误区一:糊涂生活

在发达国家,“银发生活”是指一些有钱的老人尽情地环游世界,过着他们想要的生活。而在中国,有许多白领一族年轻时不懂理财,退休后却用着他们毕生赚来的养老金在股市中搏杀,结果资产大大缩水,随后也就糊里糊涂地生活,生活质量大打折扣。

因此,对于白领一族的你而言,当拿着别人羡慕的收入,你有没有想过,有

理财决定命运

一天或许会面临失业,上半辈子赚来的钱是否足以养老的问题?当突发事件突然来临时时,糊涂的人往往会陷入了困境。建议:规划人生。理财是一种全面的人生规划,首先必须设定理财目标,然后请专业理财师按照你目前的资产状况、收入水平、家庭情况及社会发展等诸多因素来确定合理的理财与生活方式。这其中包括教育规划、养老规划、投资规划、风险管理规划、税务规划、遗产规划等等。只有这样,才可以保证整个人生稳定的生活质量,老而无忧。

误区二:透支健康

坦白地说,现在有很多人是在“今天用健康换金钱,明天用钱买健康”。在日趋激烈的竞争环境中,越来越多的白领阶层面临着工作的压力,小病拖着不看,不断透支身体,以致生大病后收入受损,引发财务困难。建议:投资健康。健康亦是一种投资,锻炼、必要的营养补充与劳逸结合构成健康投资的三要素。上例中的男主人公后来曾说过这样一段话:适度的休息是为了明天更好地工作与生活,千万不要透支体力与生命。

误区三:保险障碍

前几年,在保险市场迅速发展时期,出现了许多保险代理人。由于代理人队伍素质的良莠不齐,使得许多市民对上门推销保险者嗤之以鼻,由此也产生了两种极端的“保险障碍”:要么一概不买;要么照单全收。在上述案例中,或许有人会说,由于主人公缺乏保险意识才会有这样的后果。但回答是否定的,他俩都买了保险(养老保险),问题是没有买合适的保险产品(如重大疾病保险)。建议:有效保险。保险的目的归根到底是将自身的风险进行转嫁,保险的缺口通常是不能工作时所需资金与现有个人资产之间的差额。因此在购买保险时,应充分认识自己或家庭的最大风险是什么?如果您是一名教师,单位离家很近,很少出差,那么航空意外险显然是不合适的。

购买保险时,在认清风险的同时,还需要考虑保险支出占家庭收入的比重,保险费一般以不超过家庭总收入的15%为宜;保险金额根据具体情况而定,家庭收入稳定的,保障额一般可控制在年薪的6~7倍。

误区四：过度投资

近几年来,全国各地房地产市场非常红火,造就了不少富翁。在财富效应的驱动下,有些投资者开始举债投资,购买多套房子以期增值,于是出现了许多“负翁”。但日本、香港房产泡沫的历史教训告诉我们,超负荷的过度投资,往往是财务危机的罪魁祸首。建议:控制债务。“用明天的钱,圆今天的梦”固然很好,但要有个度。一般而言,家庭债务的合理比例应控制在家庭总收入的50%之内,否则,一旦市场波动或家庭发生意外的话,其破产的可能性也将增大。

误区五：单一投资

如今,市场上的理财产品名目繁多,一些市民听到预期高收益率的产品,便一哄而上争相购买,却没有关注它的风险。遇到市场变化,如股市不好,则马上“谈基(基金)色变”。于是总有人在问,现在有什么可投资的?他们往往会将资金投向单一的投资领域,一旦发生投资风险,财务危机随之产生。建议:投资组合。天下没有免费的午餐,高收益的理财产品往往蕴含着高风险。投资安全的产品(如存款),也存在着负利率的风险。因此,在做理财规划时,要根据自身的风险偏好、风险承受能力、年龄、收入、家庭等情况,兼顾收益与风险来构建一个高效的投资组合,以此获得稳定的收益。

第三节 货币的时间价值与经济周期

一、货币的时间价值

1. 货币的时间价值

货币的时间价值,是指货币经历一定时间的投资和再投资所增加的价值,也称为资金的时间价值。

这是货币银行学教科书上对货币时间价值的定义。按照专业的角度,资金是有时间价值的,也就是说今天收到一定金额的资金要比一年后收到同等金额的资金更有价值。因为今天早收到的资金可以投资获利,即使忽略风险和通货膨胀等因素。对于财务管理来说,理解资金时间价值无疑是非常必要的。因为证券及其他资产评估、投资项目分析、资本成本、租赁分析等都必须考虑资金时间价值。

而个人理财也是一种个人财物的管理。所以,理解货币的时间价值也就成了个人理财最基本的理论基础。因为,如果没有货币的时间价值,通过理财来让自己的财富保值和增值就根本没有必要进行了。

小知识:货币的时间价值与货币的贬值。我们经常能听到身边的人的抱怨:原来的馒头4分钱一个,现在4毛钱一个。原来的北冰洋汽水1毛5一瓶,现在都5块钱了。这就是人们常说的“钱毛了”。人们也经常把这些和货币的时间价值等同起来。其实不然,物价的上涨是因为通货膨胀。经济的发展一方面给人们带来了丰富的商品,但另一方面,经济的发展必然和通货膨胀是如影随形的。按照经济学的观点,所谓通货膨胀是指货币供应量超过流通领域对货币的实际需求量而引起的货币贬值,物价普遍上涨的经济现象。商品和劳务的货币价格总水平的持续上涨现象,称为通货膨胀。通货膨胀其实才是物价不断上

涨的原因。当然,这种物价变动也不全是上涨,也有下降的情况发生,这就是通货紧缩。货币供应量少于流通领域对货币的实际需求量而引起的货币升值,从而引起的商品和劳务的货币价格总水平的持续下跌现象称为通货紧缩。

2. 复利的巨大魔力

这个世界上对于财富最大的奇迹就是复利。

很多人对于 20% 的年收益率认为是不可能的,但是,有着股神之称的沃伦·巴菲特投资 36 年来收益率年均增长 23.5% (2001 年数字),也就是说增值了 1995 倍。如果时间再延递几年,将达到 3758 倍。这样,我们就不难理解巴菲特为什么会成为世界上第二富有的人了。

二、经济周期

2004 年,两个消息几乎同时成为了报纸的热点。专家预计:中国百万大学生“毕业即失业”、“10 万年薪难寻技术工人”。

自从改革开放以来,工人老大哥的地位不断下降。家长们都不遗余力地让自己的孩子考大学。经过 20 年的经济飞速发展,高校扩招终于改变了“千军万马过独木桥”的历史。可是,当越来越多人进入大学深造的时候,现实却和人们开了一个巨大的玩笑:大学毕业生毕业即失业,企业出高薪却招不到技术工人。怎么知识越多越不值钱了? 技术工人怎么会突然成为了“香饽饽”? 这个世界到底怎么了? 其实仔细想一想的话,改革开放开始的时候,由于各种原因,我国已经很多年没有招收过正式的大学生了。在现在这样一个科技知识爆炸的时代,知识的重要性和人才供需的巨大矛盾导致了大学生成为了“天之骄子”。但随着经济的发展,中国经济面临着全面升级的时候,工人又成为了发展所必需的力量。20 年的时间,社会完成了一个轮回,颇有风水轮流转的感觉。如果套用一句经济学的话说,因为经济的发展是周期的。有个小笑话:师生对话老师,我考什么专业比较好? 70 年代后:上什么大学呀,当工人多好。工人老大哥,挣得又最多。80 年代初:上大学吧,学好数理化,走遍天下都不怕。80 年代中:

当然是中文,这是诗歌和小说的时代。80年代后:经济管理,毕业就当领导。90年代初:学英语吧,现在领导都要出国考察,没翻译哪儿也去不了。90年代中:电子商务,都网络时代了,谁不学电子商务呀。90年代后:你最好直接去新西兰吧,在国内跑得再快,也不如国外回来的“海龟”呀。21世纪初:呦,你怎么上了高中了?初中直接考技校多好,现在技术工人年薪10万呀。你要不想大学毕业就失业,委屈点去上技校吧。

1. 经济是周期运行的

如果回想一下改革开放开始的初期,大批没有单位,甚至被人认为“游手好闲”的人“被迫”做起了生意。他们从“练摊儿”起家,在整个社会商品短缺和国营企业“苦瓜脸”服务的机遇下,经过几年时间,纷纷致富,成了“倒儿爷”。这个时期,那些拥有高学历,常年努力工作而技术突出的很多高级知识分子的收入还不及他们的零头。“拿手术刀的不如拿剃头刀的”、“搞导弹的不如卖茶叶蛋的”等俗语不胫而走。随着改革开放的深入和经济的发展,做生意的人越来越多,但他们的收入不但没有提高,反而还抱怨生意越来越难做。那些医生、教师、科研工作者们的收入却稳步提高。随着高校扩招,上大学的人越来越多,但到了现在,大学毕业生不得不面临失业的危险。而一向不被人重视的技术工人却紧俏起来。

我们简单地回顾了一下经济发展的历史,就会发现经济现象是不断重复出现的。这样的感觉总是隔那么几年或者十几年就会出现一次。其实,这就是经济周期运行的结果。对经济周期理论的认识,是经济学发展的重要成果。

2. 经济周期

经济周期(Business cycle, trade cycle)亦译经济循环或商业循环,意指市场经济生产和再生产过程中周期性出现的经济扩张与经济紧缩交替更迭循环往复的一种现象。美国著名经济学家萨缪尔森对资本主义经济的发展曾作了这样的描述:“在繁荣之后,可以有恐慌与暴跌。经济扩张让位于衰退。国民收入、就业和生产下降。价格与利润跌落,工人失业。当最终到达最低点以后,复苏开始出现。复苏可以是缓慢的,也可以是快速的。新的高涨可以表现为长期持

续的旺盛的需求、充足的就业机会以及增长的生活标准。它也可以表现为短暂的价格膨胀和投机活动,紧接而至的是又一次灾难性的萧条。简单说来,这就是所谓‘经济周期’。”

从萨缪尔森的这种描述中可以看出,经济周期可以说就是国民收入及经济活动的周期性波动。经济学家在解释这一定义时强调:第一,经济周期的中心是国民收入的波动,由于这种波动而引起了失业率、物价水平、利率、对外贸易等活动的波动。所以,研究经济周期的关键是研究国民收入波动的规律与根源。第二,经济周期是经济中不可避免的波动。第三,虽然每次经济周期并不完全相同,但它们却有共同之点,即每个周期都是繁荣与萧条的交替。

3. 经济周期理论

经济周期理论是经济学的重要理论。

当人们发现了经济周期理论后,开始采取种种措施、手段来避免经济周期造成的危害。最早是 20 世纪美国的罗斯福新政。通过以工代赈等手段,以比较小的代价比较平稳地度过了经济危机。可以说,从那个时候开始,经济运行周期由于人们针对经济周期的预防等手段,经济的运行周期和历史上的经济周期有了巨大的不同。尤其是历史上的大萧条基本上被避免了。

另外一个影响经济周期的是科学技术的进步。20 世纪,随着计算机技术的发展和信息、生物、航天等新兴学科的发展,人类的经济发展开始不断地升级。因此,经济的运行周期和传统的经济周期的相关性就更小了。

但是,经济周期性运行的基本规律并没有改变。最明显的例子就是互联网的奇迹,互联网的出现改变了传统的信息传播模式。但互联网并没有改变经济运行的本质,虽然在互联网早期“免费”的浪潮风卷全球,但这只是互联网普及过程中的一个小小波澜。随后,互联网迅速泡沫化,一夜暴富的神话迅速变成了一碰就破的“泡沫”。经过了几年的探索,互联网告别了“免费时代”。互联网企业也再次成为了经济发展的强劲动力。

可见,互联网并没有改变经济的周期运行,而互联网的发展本身却再次证明了经济发展是在周期运行的。你知道吗?他们因经济周期理论获得诺贝尔

尔经济学奖,如纳·缪达尔(Gunnar myrdal)(1898~1987)、弗·冯·哈耶克(Friedrich August Von Hayek)(1899~1992)在货币理论和经济周期理论方面的首创性研究而共同获得1974年诺贝尔经济学奖。罗伯特·卢卡斯(Robert Lucas)美国人,1937年出生,他倡导和发展了理性预期与宏观经济学研究的运用理论,深化了人们对经济政策的理解,并对经济周期理论提出了独到的见解,由此获得1995年诺贝尔经济学奖。普雷斯科特(Edward Prescott):他与F.Kydland合作开创了讨论经济增长与波动的实际经济周期理论(RBC),该理论已被广泛应用到经济学各个领域。他被公认为最有可能获得诺贝尔奖的学者。

4. 最简单的一个经济周期

经济学家对经济周期的研究已经到了非常细微的地步。他们从各种角度提出了很多理论。实际上,一个最简单的经济周期分为四个阶段:即繁荣、衰退、萧条、复苏。经济周期的四个阶段各有自己的特点。繁荣:国民收入与经济活动高于正常水平的一个阶段。其特征是生产迅速增加,投资增加,信用扩张,价格水平上升,就业增加,公众对未来乐观。繁荣的最高点称为顶峰,这是繁荣的极盛时期,也是由繁荣转向衰退的开始。衰退:是从繁荣到萧条的过渡时期,这时经济开始从顶峰下降,但仍未低于正常水平。萧条:国民收入与经济活动低于正常水平的一个阶段。其特征是生产急剧减少,投资减少,信用紧缩,价格水平下跌,失业严重,公众对未来悲观。萧条的最低点称为谷底,这是萧条的最严重时期,也是由萧条转向复苏的开始。复苏:是从萧条到繁荣的过渡时期,这时经济开始从谷底回升,但仍未达到正常水平。

5. 经济周期与理财

回顾我国的经济发展历史,可以发现,在一段时间内,银行的存款利率是不断上调的。而在另外一段时间,银行的存款利率是不断下降的。而利率的上调或下降,总是和相应的经济周期阶段对应的。经济的繁荣阶段,利率是不断上调的,而经济的萧条阶段,利率则是不断下降的。

对于企业而言,处在经济周期的不同阶段,经营的方针政策是不同的。在

经济发展的复苏阶段,应该不断地扩大生产,来满足市场不断增长的需求。繁荣阶段,企业不但要利用市场赚取更多的利润,还要开始考虑经济衰退的对策。衰退阶段,企业要不断地减产,因为市场的需求开始减少,不然产品放到库房里,最终只能造成损失。而到了萧条阶段,企业的生产已经到了最低的时候,这个时候,更多的精力应该是在研究未来复苏阶段如何生产,提前做好准备。

对于个人理财而言,虽然不像企业那样生产,只是资产的安排,但道理相同,在不同的经济周期要有不同的策略。在经济复苏阶段,整个社会的经济不断发展,这个时候,理财要考虑的是如何更多更快地增加自己的财富。繁荣阶段,财富的增加是最快的,也是幅度最大的。这个时候,理财要考虑如何把增加的财富变成自己实实在在获得的财富,是最关键的。衰退阶段,随着整个社会经济活动的萎缩,各种投资获得的收益率是不断下降甚至是负的,这个阶段要做的就是尽量的持有现金。而经济的萧条阶段,各种资产,如店铺、股票、工厂等,都已经到了非常低的价格,这个时候是该把现金换成这些东西的时候了。所以,认清经济发展的阶段,对于理财是至关重要的。理财,最重要的是要知道经济发展的阶段。

案例:“倒儿爷”为什么会发财

上个世纪 80 年代,随着改革开放,个体户开始出现。最初的个体户从业者大多没有什么文化,没有“单位”,他们自己也承认是“被迫”干上个体的。在当时社会大众的观念里,他们是被鄙视的。但是,就是这些被人“瞧不起”的个体户,后来纷纷发财致富,在人们心目中的地位也在不断变化,被人们尊称为“倒儿爷”。对于他们的发财,很多人不服气,认为他们的素质很低,只不过赶上了好机会。真的是这样吗?从理财的角度如何看这个问题呢?

我们先看个体户出现的时期,正处于我国开始“以经济建设为中心”的时期。整个社会的环境经历了长时间的“以阶级斗争为纲”的时期,人们盼望经济发展,改善生活。当时正处在经济从萧条到复苏阶段的转化。按照理财的原理,这个时候,应该将现金尽量转移成生产资料。而个体户从事的恰恰是生产活动,在经济逐步由复苏到繁荣的阶段,他们财富是不断在增值。其实,很多后

来非常有名的富翁,当时是看到了这一点而放弃让人羡慕的工作而干起了个体的。

当然,“倒儿爷”这个例子有它的特殊性,不可重复。但经济社会的发展是周期运行的。现在做生意的“门槛”比以前高出了很多。但是,社会却给我们提供了股票等参与更大企业“经营”的机会。

6. 如何认识处于经济周期的哪个阶段

“我从不做预测,尤其是关于未来的预测。”这是一句被很多经济学家挂在嘴边的话。

实际上,预测经济发展趋势几乎是每一个研究经济学的人的最高目标。但即使是最有名的经济学家,也经常会预测错误。对于众多的既没有经济学知识,又没有精力天天关注经济动向的理财爱好者而言,更是难上加难。

但是,理财对经济的预测与经济学家对经济的预测是完全不同的两回事。对于经济学家而言,他们要对未来的发展做出“准确”的预测;而对于理财而言,我们只要知道经济正处于周期中四个阶段的哪一个阶段,将要进入哪一个阶段就可以了。要想知道经济处于哪个阶段,最简单的办法就是看看各个阶段的特征,然后对号入座就可以了。对于粗线条的判断,这个方法几乎是屡试不爽。当然,有精力的人也可以找来对经济形势进行分析的文章看看,这样更有助于理解所处的经济阶段。

另外,人们在经济的不同阶段的表现是不同的。有生活经验的人,完全可以根据人们的行为来判断经济的阶段。这种方法的精确性虽然不高,但准确性还是非常让人吃惊的。

华尔街是美国的金融中心,也是世界的金融中心。华尔街对于经济的分析和对于企业的评价,被众多的投资者认为是最权威的。但在华尔街严谨、细致的另一面,他们也有非常有趣的评价经济的方法。“裙子理论”就是一个非常著名的观点。“裙子理论”的主要思想是:评价一个时期的经济,请仔细观察这个时期女人的裙子的长短;裙子越短,说明经济越繁荣;裙子越长,说明经济越萧条。

支持这个理论的人认为,裙子的长短,是由女人的心理决定的。当女人的信心非常强,对未来预期非常乐观的时候,裙子会越来越短。而当女人的信心不是很强,或者信心很差,对前途很悲观的时候,裙子会很长。而我们前面也已经提过,经济周期的不同阶段,人们的信心是不同的。在经济繁荣阶段,人们的信心会很强,反之会逐渐变弱。从这个角度来看,这个理论还是有一定道理的。

更关键的是,“裙子理论”的准确性非常高。而且,如果社会上女士们的裙子已经到了脚面,那经济的萧条基本上马上就要结束了。而如果社会上流行超短裙,那么则意味着经济的发展很快就要由繁荣走向衰退了。

随着“裙子理论”被越来越多的人所熟悉,人们又总结出了“西装理论”。随着经济全球化的浪潮,西装革履已经成为了企业人士的标准装扮。但互联网的出现让这一标准装扮受到了严重的挑战。在互联网热潮兴起以后,很多标榜在新经济企业谋生的职员,不但上班的地点在公寓写字楼,而且职员的衣着完全是兴之所至,想穿什么就穿什么,没有人会管。这股从网络公司吹起的自由新风甚至吹到了严肃的银行、律师事务所以及企业咨询顾问公司。当初雅虎的著名华裔创始人杨致远牛仔裤+T恤的装扮受到了国内媒体的狂热追捧。而在互联网的发源地美国,当时甚至还出现了一家慈善机构,专门收集别人不要的西装、领带,转送给那些还没有解决温饱的人们。随着互联网泡沫的破灭,这股自由着装的风气迅速回到了西装革履的时代。

如果用分析“裙子理论”的观点分析“西装理论”,也就是男人的着装与信心的问题。西装革履代表统一、规范,人们这样的穿着首先是牺牲了一部分的自由。也就是说,信心不是最强的时候。而自由着装则是信心膨胀的表现,表明了一种经济的极度繁荣。但问题是,由于西装是企业人士的标准装扮,已经有着悠久的传统,很多信心非常足的人也照样会西装革履,我们怎么分辨呢?

其实,这个问题很简单。“西装理论”的原本内容是西装的颜色与经济周期关系密切。当社会上流行深色西装的时候,人们信心比较低落,是经济萧条或者不景气的表现。如果社会上流行浅色西装,表明人们的信心比较高,是经济景气的表现。

第四节 理财离不开经济大环境

一、突破中国经济发展瓶颈

投资理财首先要研究当时的经济环境,只有弄清楚当时的经济环境和背景才能够制定出实事求是的投资理财方案,方可做到财富的保值和增值。中国经济经过 30 年的发展,正面临发展瓶颈,也就是经济学上的刘易斯拐点:工人工资增加,原材料价格上涨,企业经营成本提高,企业利润下降。中国经济发展现在面临的瓶颈一是品牌,二是技术,三是资源。

二、民营企业路在何方

2012 年初,一位以前的客户到北京拜访我,刚进办公室,我就吓了一跳:五年前挺精神的小伙子,现在怎么变成两鬓如霜、满面倦容的小老头了?他应该也就四十出头啊!细聊才知道,他的企业倒闭了。

这位老兄是个能干的人,大学毕业分到科研机构,自己开发了一套印染设备,后毅然下海办厂。五年前我认识他的时候,他的工厂已经达到上亿元的资产规模,雇佣了超过 500 名员工,是当地的高新技术明星企业,他本人还是当地知名的企业家。

2008 年起,他就不断遭遇人生中一场接一场的噩梦:下游的成衣行业由于金融危机的影响,纷纷取消订单,或是拖延乃至拒付货款;好不容易打开的印度、菲律宾和拉美地区等海外市场,却由于人民币不断升值,吞噬掉了绝大部分利润;从前年开始,员工工资的不断上涨吃掉了企业本已微薄的利润,出现亏损;2011 年年初,压倒他的最后一根稻草还是来了。因无法从银行获得贷款,

只得以高出正常利率 10 倍的成本从地下钱庄融来巨资,用来进行一个海外订单的新产品研发。不料他培育了近八年的研发团队春节后集体跳槽,导致研发无法进行,订单取消。豪赌失败,只能卖掉土地、厂房、设备去偿还债务,支付违约金。现如今,工厂关门,自己走人。这是大部分中国民营企业 2011 年的一个缩影,还有一大批中小企业已经奄奄一息。

三、中国的通胀压力

一是城市化进程和经济发展的必然结果,10 年一次大通胀,5 年一次小通胀是经济学上的难解之题。经济要发展必然会增加货币的发行,实际上古今中外通货膨胀最主要的原因就是货币过量发行的结果。二是中国房地产行业巨大泡沫加速了通胀。三是民间资本炒作的泛滥成灾进一步推高了物价。四是中国经济经过 30 年的粗放发展面临经济发展的瓶颈。如果我们不解决好这些问题,突破中国经济发展的瓶颈,就会形成滞胀:高通胀、低增长、低就业,就像上个世纪 90 年代东南亚的“五小虎”一样,经济衰退十几年。

国家统计局 2011 年 10 月 14 日上午发布的 9 月宏观经济数据显示,9 月 CPI 同比增长 6.1%,PPI 上涨 6.5%。中国 9 月份 CPI 较上年同期增长 6.1%。

根据国家统计局 2011 年 7 月 9 日发布数据,6 月 CPI 同比涨 6.4%,创三年新高。PPI 上涨 7.1%,食品上涨 14.4%,猪肉价格上涨 57.1%。说明目前中国通货膨胀的情况已经非常严重,政府必须出台更为有效的政策抑制通胀。通胀对居民生活的影响有多大?

目前中国的通胀已经严重地影响到老百姓的生活质量,以北京为例:一个普通的三口之家,每个月正常的买菜吃饭的开支在 2000 元左右,加上交通、教育及生活其他开支,每个月在 4000 元左右。一个普通的家庭每个月的收入只能维持生活,如果有点意外,就会陷入家庭经济危机,普通老百姓的生活压力之大可想而知。

四、中国经济发展将进一步减速

改革开放以来,我国经济经过 30 年的高速增长, GDP 增速年平均达到 10%, 力度很大, 持续时间很长, 在国际上应该说是奇迹。中国经济从一个很小的体量变成一个跻身于全球经济的第二大经济体的地位, 人均收入从不足 100 美元进入到中等收入的低门槛行列。当然还有城市化、工业化, 加上国际贸易, 基础设施的发展, 劳动力无限供给带来的经济增长基础强大。

经济经历了一个历史上罕见的 30 多年的高速增长之后, 应该会有一个减速和调整的趋势。主要有几个方面的原因:

一是主动性的原因。就是我们要推动经济增长由数量型向更好的质量型发展, 向更和谐、资源消耗更少、环境压力更小, 对国内居民生活的改善更多一些的增长转变, 所以这种转变方式, 本身就会对数量型的增长方式产生一个制约。

二是经济增长的长期动力实际上也是在减弱。比如说我们的城市化, 大家都讲城市化没有结束, 当然没有结束。城市化的速度, 在今后的 10 年到 20 年会比过去明显地减速。

三是劳动力无限供给的格局会发生变化。我们注意到我们的劳动年龄人口从业人员的年增量都出现了平均下移的情况, 而且下移的速度在增加。

四是出口。今后出口对 GDP 的贡献如果从长周期角度来讲是下降的, 尤其是这次国际金融危机以后, 欧美的保护主义抬头, 世界外需的空间对中国来讲进一步扩张的潜力还有, 但是空间的扩张速度会下降。

五是 2011 年我国 GDP 已突破 47 万亿, 扣除物价因素, 2012 年的 GDP 增长按照前二个季度公布的情况看, 我个人认为增速应该会在 8% 左右, 意味着今后每增加 1 个百分点的 GDP, 要比 5 年以前难度更大。

这些因素加在一起, 从长周期角度来讲, 我们大致理解为, 中国经济应该会进入到今后 10 年、20 年减速调整的时期。

2012~2013 年, 世界经济和中国经济有可能是必然地进入二次探底, 或者

第四节 理财离不开经济大环境

说已经在二次探底。投资也是这样,我们看到下一步的建筑业、基础设施、高铁,出口导向的工业投资都会有所减速。投资、出口、需求三驾马车可能都会减速。

第五节 外部环境对中国经济的影响

一、当前国外经济形式分析

1. 全球金融危机的根源

新经济的衰退从 2001 年初美国网络股的暴跌开始。从此,美国经济不振,美国刺激出口和消费还是不振,只有刺激投资房贷。

为了刺激经济发展,只有投资、推广次贷,种下危机祸根,刺激房地产投资形成次贷危机。

2. 欧洲债务危机是全球的深化

欧洲没有债务货币化的机制,美国有债务货币化的机制。2012 年 6 月在墨西哥举办的 G20 峰会上,各国商议将采取银行业和财政联盟来挽救欧洲经济,这也是欧洲经济恢复的必然趋势。所以,预计到 2016 年欧洲债务危机才能持稳,欧洲经济在 2016 年才能逐渐复苏。

3. 全球经济进入了长期波动且低速增长时期

上一轮经济的发展是新经济信息技术革命,是生产、生活全面改造。上一轮经济—IT 新经济的弱化,全球经济失衡,世界各国国内经济都是失衡的,未来的发展也需要新的经济产业。

4. 美国经济无法增长

新经济的衰退后美国经济一直不振。但是,美国有债务货币化的机制,有一个强大资本市场向全球转嫁风险,美国经济将长期在低位徘徊。美国经济是增长不可能,下降有强大的资本市场护盘,只能是上下两难,很纠结,在低位徘徊着。

二、华尔街的示威游行是终结美式金融的开始

2011年,美国上千示威民众聚集纽约曼哈顿下城的金融中心华尔街附近,展开声势浩荡的“占领华尔街”的和平示威。示威组织者称,他们的意图是要反对美国政治的权钱交易、两党政争以及社会不公正。游行组织方称,这次游行活动旨在表达对美国金融体系的不满,抗议金融体系“青睐”权贵阶层的现实,“我们代表社会的99%,我们不再忍受那1%的贪婪与腐败”。

表面上看这次华尔街的示威游行起因是2008年美国的金融风暴造成美国人民生活困难,美国政府在金融风暴过后三年的时间并没有解决任何问题,反而是让美国人民的生活更加艰难困苦,于是美国人民才起来抗议。但是,从更深层面来解剖美国这次的华尔街示威游行,实际上是美国的金融行业长期贪婪掠夺美国民众的一个结果,同时也是美国金融长期掠夺世界民众后,美国民众开始最先觉醒,并开始反抗美国金融财团的掠夺。从更深一层来说这将是美式金融霸权终结的开始。为什么这么说呢?这要从世界金融历史谈起,世界金融起源于荷兰,从欧洲开始试验,到美国获得成功,美国依靠金融起家并称霸世界;美国的金融理论真正走向成熟是60年前。美国正是靠美国的金融在美国掠夺美国民众的财富,在全球掠夺全世界民众的财富。以高盛为代表的美国金融财团在美国及全世界包装公司上市,以及操纵各种金融衍生产品在美国及全世界掠夺民众的财富。而今美国民众及全世界民众正在识破美国财团的各种金融骗局。所以,美国民众在华尔街的示威游行,只是美式金融理论及金融掠夺终结的开始,美国的金融理论已经过时,当前全世界金融行业已经进入到了金融理论的真真空期,全世界金融行业都用的是美国已经过时的金融理论,美国的金融理论最致命的是让1%的权贵如何掠夺99%的民众的财富,这样的金融理论是不可持久的。中国现在应该运用中国人自己的金融理论,为更多的中国民众谋利益,让全世界民众看到中国金融理论的先进性,从而获得全世界民众的认可,中国才能趁机超越美国,实现民富国强的理想。

三、十七届六中全会奏响“文化强国”强音

备受瞩目的党的十七届六中全会于2011年10月15日至18日在北京举行。总书记胡锦涛主持并作了重要讲话。

会议决定，中共十八大于2012年下半年在北京召开，选举产生新一届中央领导集体。

1. “建文化强国”是最大亮点

提出建设文化强国长远战略是会议最大亮点，字里行间体现出对文化创新创造的前所未有的重视。

2. 西方文化开始没落

数十年来的西方主流经济学，无非是在数学模型的海市蜃楼里面孤芳自赏，无非是在凯恩斯主义和货币主义的框架里面修修补补，无非是数学公式更复杂一些、统计数据更完善一些。西方主流经济学者没有静下心来思考人类经济体系过去60年所发生的根本性变化，没有从最基本的经济、金融、货币制度层面去思考金融危机的深层根源，没有从全球经济权力格局的巨变里去理解次贷危机、金融危机和债务危机的发生机制，没有从西方福利制度、就业制度的内在缺陷里去寻找危机的深层根源和变革途径。

一句话，他们普遍没有大历史视角，无法从人类经济制度动态演化角度去理解今天的世界经济。易言之，金融危机及其挽救措施的惨败，充分说明西方经济思想的没落，借用马克思19世纪后期对西方经济学的批评，那就是西方经济学在数学模型和诺贝尔奖的光环笼罩下，已经日益“庸俗化”、日益浅薄和贫乏。

第七章

黄金与外汇理财

黄金是世界通用货币,是弱经济周期下最好的资产保值工具。外汇即国际汇兑,合理地投资外汇市场,现在亦成为一种常见的理财手段。

第一节 你对黄金知几何

一、黄金史话

据说人类最早认识铜,其次是金。古言黄金为诸金之长,故独得金名,其实古人在铜和金上并没有区别开来。据《史记·食货志》载,“虞夏之币,金为三品,或黄,或白,或赤”。索隐,“黄,黄金也;白,白银也;赤,赤铜也”。这说明在公元前 22 世纪末,中国就已经把黄金作为货币使用了。

据说古埃及在新石器时代就开始冷煅天然黄金。我国开采黄金可追溯到商代,但那时只是作为普通的装饰用,并没有真正认识到它的可贵价值。金的来源有两个:一个来源于矿金,即由矿石选矿提炼而成,这是金的主要来源;另一个是沙金,即从沙里淘金收集。

黄金在人类文明史上占有极其重要的地位。在近代金融市场里,黄金被称做“畅通无阻的硬通货”。一个国家经济情况的好坏,与黄金的储备量休戚相关,也直接影响本国货币价值的升跌。各国之间的金融往来,最终是要以黄金来支付。

(一) 黄金近代史·中国篇

1946~1963 年,中国黄金工业经历了一段较长时间的恢复期,黄金工业基本处于徘徊不前状态。1950~1975 年,形成新增采选规模 400 吨/日。1959 年,原冶金工业部有色金属生产技术司设立黄金处,负责全国黄金企业的管理工作,成为新中国设立的第一个国家黄金专业管理机构。1961 年,新中国成立后黄金产量最低的一年,当年产金仅 3652.708 公斤。1975 年开始,我国黄金工业进入一个持续、稳定、快速和全面发展的新时期。1975 年至今,黄金产量年递增率达到 10% 以上。1977 年,黄金产量首次超过 1911 年 24 吨的近代中国最高

年产量。1995 年,登上年产黄金 100 吨的台阶,实现在“八五”末期“保九争百”的奋斗目标。1998 年,我国年产量居世界第五位。

(二)黄金近代史·世界篇

19 世纪 80 年代至 1971 年,各国货币均以黄金价值来定价,黄金充当一般等价物。第二次世界大战后,“布雷顿森林体系”规定,1 盎司黄金合 35 美元的固定价格,称为“官价”。国际金融体系形成了以美元为核心的金汇兑本位制。20 世纪 60~70 年代,美元危机频频爆发,黄金“官价”受到强烈冲击。1971 年,美国被迫宣布停止外国中央银行用美元向美国兑换黄金。西方货币纷纷与美元脱钩,实行浮动汇率,从而宣告金本位制结束。

1980 年 1 月,由于两次石油危机,黄金价格暴涨至每盎司 850 美元的历史最高纪录。1998 年,黄金全年平均价格降至每盎司 294 美元。1999 年 5 月,英国宣布计划出售 415 吨黄金,相当于其黄金储备的 58%,引起最新一轮国际黄金抛售风。1999 年 6 月,每盎司黄金跌破 260 美元,成为 20 年来国际市场金价最低点。

二、投资者在黄金市场中的作用

长期以来,黄金因为其独特的性质而成为重要的储蓄和投资工具。人们以购买黄金的方式达到抵御通货膨胀、货币贬值、政治和经济灾难及保障财富的目的。

(一)机构投资者

黄金市场上的机构投资者一般包括养老基金、投机基金、人寿保险公司、共同基金和商品交易顾问(CTAS)。在欧洲,法律限制单位信托投资于黄金和其他商品,仅允许投资于相关的债券、股票和其他金融工具。美国基金受限制较少,大部分共同基金可以投资于任何工具,包括矿山股票和黄金产品。通常,作为投资工具的一种形式,黄金有其特殊优势并与大部分其他金融工具呈现出负相关关系,比如债券、股票,它可以有效分散风险,平衡资产利润。黄金价格往

往与美国经济、美元汇率、美元实际利率、股票债券价格表现相反,因此平均来说,包括黄金的基金资产在长期不可预测的市场上,波动较少,因此可以提供较平衡的收益。

(二) 商品交易所

大部分基金投资黄金都是通过商品交易所和柜台市场进行的。纽约商品交易所 (COMEX) 是世界最大的黄金期货和期权交易所,第二大的是东京商品交易所 (TOCOM)。COMEX 的交易单位和其他标准规格如下:交易单位期货:100 盎司;期权:1 个 COMEX 黄金期权合约;交易时间:8:20 到 14:30;公开交割进行期货合约交割的黄金必须有序号,由有资格的并在交易所上市的冶炼商的确认印记。级别和标准履行每次合约时,卖方必须交割 100 盎司 ($\pm 5\%$) 标准金 0.995 以上纯度,标有序号和冶炼商确认印记。

保证金要求对于敞口期货和期权卖空头寸,需缴纳保证金。对于期权的购买者,保证金从不会超过支付的期权费。根据市场价值的改变和客户头寸的变化,交易所将要求保证金增加或减少。因为保证金相对较少,期货合约头寸高度杠杆化。交易所交易的 95% 以上在到期前由相反的套期保值或投机交易所抵消,而不是真正的实物交割。就目前而言,投机基金、商品交易顾问和对小投资者的黄金佣金经纪人是黄金市场的主要参与者。由基金公司管理的来自央行、其他机构和个人的资产,在市场上寻找各种机会盈利。他们在 COMEX 或其他交易所拥有大量期货、期权头寸,或通过 OTC 交易,在合约到期前反向了结其头寸获利。如果他们从银行借钱作为要求的保证金,他们的杠杆获利程度更大。

第二节 如何投资才收益

在人类社会经济发展的进程中,一种物品能在相当长的时期内处于特殊的历史性地位,并作为世代财富的象征,那么,这种物品必然是神奇的。黄金就是这样的神奇物品。

一、黄金货币地位的演变

“金银天然不是货币,但货币天然金银”。由于黄金本身就是人类的劳动产品,凝结着社会价值,并且质地均匀、易于分割而无损于原质,因此便于执行货币的价值尺度职能;黄金单位体积所含的价值大,不易磨损和变质,且易于携带和保存,因此便于执行货币的流通、支付以及储藏手段;黄金可避免国别货币在国际结算及汇率上的麻烦,可执行世界货币的职能。由此,黄金不仅仅因其稀缺和广泛的用途而拥有贵金属的头衔和人类的偏爱,更由于其完美的自然属性适宜于作货币材料,而获得象征着财富的尊贵地位。

自原始社会末期,黄金固定地充当一般等价物,到资本主义社会萌芽时期,英国制定的《金本位制度法》,最后发展到 19 世纪各主要资本主义国家纷纷宣布实行金本位制,黄金的这种尊贵地位可谓进入鼎盛时期。直到 20 世纪的多半时间内,黄金仍然充当着世界货币,活跃在经济流通领域和国际金融市场上。即使人类社会已经迈入 21 世纪,黄金在人们心目中仍是财富的象征。

当然,任何事物都有其自身的运作规律,黄金作为货币的历史也有其盛衰的过程。19 世纪以来,随着社会生产力的不断发展,经济活动和生产规模日益加快和扩大,对黄金货币的需求量也就不断增加。然而黄金的产量毕竟有限,黄金在世界各地的分布又极不平衡,加之战争等因素的影响,导致金币自由铸

造和自由流通的基础不断削弱,从而使银行券等价值符号对金币自由兑换的可能性日益缩小,黄金在国际间的自由输出和输入受到限制,以至第一次世界大战后金本位制宣告破产,并最终导致 1929~1933 年世界经济危机后,世界各国纷纷宣布放弃金本位制。

随后,1944 年西方国家召开的布雷顿森林会议确定了以美元兑换黄金的国际货币本位制度,黄金的货币地位开始动摇。由于美国无力实现美元兑换黄金的许诺,1971 年美国不得不宣布停止履行美元兑换黄金的义务,西方各国先后实行浮动汇率制,并抛售美元、抢购黄金。1976 年 4 月通过的国际货币基金组织“牙买加协议”废除了黄金条款,用特别提款权替代黄金作为国际间债务清偿工具和借贷工具。至此,黄金迈上了非货币化历程,逐渐向商品的属性回归,国际黄金市场的供求关系开始左右黄金本身的价格。

黄金的传统地位和作用正在遭受严峻的挑战。在过去的金本位制和黄金美元本位制下,黄金作为世界货币,在各国的外汇储备中具有至关重要的作用。但是,自从 1971 年美国宣布美元与黄金脱钩以后,黄金在各国外汇储备中的比重趋于下降。70 年代初期,黄金在国际储备中的平均比例近 40%,而近年来已降低至 20%左右。全球许多国家和组织近年来纷纷削减黄金储备,如欧洲的荷兰、比利时、英国,美洲的阿根廷、加拿大,以及澳大利亚等国都曾大量抛售黄金。据统计,在过去 10 年间,全球共有 6700 吨国家储备黄金被拍卖。这就不可避免地造成国际市场上金价的持续下跌。纵观近三十年来国际黄金市场,可谓进入了多事之秋。伦敦黄金市场 1970 年年均金价仅为 35.95 美元/盎司。随着黄金作为重要的金融资产和投资工具活跃在国际金融领域,黄金价格也开始逐步攀升,年均金价至 1979 年上升到 303.86 美元/盎司。1980 年年均金价则大幅飙升至 614.5 美元/盎司的最高点,并在该年创出 850 美元/盎司的历史天价。但是,从 1981 年开始国际金价掉头向下。自此以后,金价就依大跌小回的下降轨迹运行。90 年代初徘徊在 350~400 美元/盎司之间,1997 年低于 330 美元/盎司,1998 年跌破 300 美元/盎司大关。1999 年国际金价更是跌宕起伏,上半年曾一度跌至 251.50 美元/盎司的历史新低,下半年又曾回升到

338 美元 / 盎司, 升降幅度达 34%, 创 15 年来最高升幅。至今, 黄金价格基本上以 280 美元 / 盎司为轴心上下窄幅振荡, 始终无法恢复昔日的光彩。从 2001 年美元开始贬值, 黄金开始了长达 10 年的上涨, 2011 年最高涨到 1920 美元 / 盎司。

二、黄金地位的下滑有其深刻的政治经济背景

黄金的非货币化趋势和金价近年来的持续疲软, 引起了国际社会的广泛关注和思考。因为黄金地位的演变不仅对货币理论提出了重大挑战, 而且引发人们对黄金传统的尊贵地位产生了疑惑, 进而影响到了黄金的消费与生产。因此, 有必要对黄金地位的演变进行客观的分析, 以理清思路, 消除人们心目中的疑惑。回顾 30 年来国际黄金市场走过的风雨历程, 可以认为, 近年来黄金地位的下滑以及国际黄金价格的大幅波动, 有其深刻的政治经济背景和现代经济发展的现实原因, 归结起来主要有以下 7 个方面:

1. 黄金的货币功能逐步削弱

客观地说, 世界上没有永恒的货币, 主宰世界流通的某一货币也只是时期性的。黄金作为国际通货, 在世界经济尚欠发达、国际间贸易往来不甚密切、金融工具单一时期, 应是当时各国经济活动中最理想的货币选择。然而, 其自然性质决定了黄金货币无法满足现代国际经济活动的要求。

一方面是黄金的不充足性以及分布的不均衡性, 不能适应迅速增长的国际经济活动和交易的需要; 另一方面是金融和电子商务交易的普及使黄金的国际清算作用下降。布雷顿森林体系的解体导致黄金丧失了货币体系中的主导地位; 国际货币基金组织“牙买加协议”完成了黄金非货币化的法律手续; 20 世纪 70 年代西方国家的货币先后割断了同黄金的联系, 使黄金失去了金本位制时期的“惟我独尊”的地位。1999 年 4 月瑞士通过全民公决废除了金本位制, 宣告黄金作为货币的荣耀历史在法律上已经结束。随着经济全球化的加剧和欧元的问世, 世界上已形成以美元、欧元、日元等作为国际支付手段的多极国际

货币体系。近几年,黄金价格的巨幅波动即是黄金的货币属性衰退、商品特性增强的例证。因此,可以说黄金货币职能的衰退是国际金价持续下跌走势的大背景。

2. 由于黄金生产与需求的变化,导致了国际黄金市场上供求关系失去平衡。由于近三十年来的科技进步,促进了黄金开采手段的改进,世界黄金产量逐年增长。1998 年全球黄金总供应量已达到创纪录的 4254 吨,中央银行抛售和新开采的黄金总量增长到创纪录的 2464 吨。目前,在市场流通的黄金约为 14 万吨左右,并且以每年 400 吨的速率增长。在这些流通的黄金中,约有 43% 用于金制饰品,30% 为贵金属投资商和需用黄金做原料的企业所拥有,还有 20% 储存在各国中央银行。当前,一方面是当代黄金生产力极大地发展,增加了黄金供应量;另一方面是由于黄金非货币化而极大地减少了对货币黄金的需求,再加上近年来全球金融动荡导致了亚洲国家、俄罗斯和拉美新兴国家对黄金的需求减少了(大致下降了 40% 左右),黄金供应便由原来的极度短缺变为需求相对不足,而中央银行抛售黄金更是加剧了黄金的供求矛盾,这一供求关系的历史性变化是当前金价不断下跌的根本原因。

3. 各类投资工具日趋多元化和普及化,使得黄金保值、增值功能减弱。随着金融投资品种的大量创新,资金的保值、增值手段日益增多,全球股票、债券交易十分活跃,尤其是美国高科技股票和债券得到投资人竞相追捧,不仅可以保值,还可以获得相当的收益。相比之下,黄金的储备和投资优势较低,储备黄金风险虽小,但增值功能差,储备成本高。这样使得一些国家坚信购买其他成本较低而升值较快的投资工具,也能维持经济信心。所以,在过去 10 年间,一些国家和国际组织在调整金融资产结构的过程中,已拍卖了 6700 多吨储备黄金。

4. 世界性的通货膨胀压力减小,黄金反通货膨胀的功能弱化。近年来,无论是西方工业国家,还是新兴市场国家,在制定货币政策时都以抑制通货膨胀和稳定币值为首要任务,并大收其效。近年来,还出现了轻微的通货紧缩,在这样的环境下,黄金作为保值并用来对抗通货膨胀的功能无法得到体现。

5. 20 世纪 90 年代以来,美元保持强势,成为更为安全有效的外汇储备,相对抵消了黄金作为储备资产和保值功能的地位。进入 20 世纪 90 年代后,以“新经济”为特征的美国经济强劲增长,平衡的财政收支及较低的失业率、通货膨胀率使得美元异常坚挺,尤其是近两年来美国经济年增长率达到 4%,是第二次世界大战以来的第二个持续增长期。正是由于美元异常的坚挺,既削弱了黄金作为金融资产的可信度,使各国中央银行抛售黄金而增加其他外汇储备;同时,也削弱了长期以来形成的黄金保值功能,进而挫伤了民间黄金保值储备的积极性。这最终成为导致近两年来黄金价格下跌的重要原因之一。

6. 欧元的诞生和西方一些国家中央银行出售黄金是近年金价大幅波动的直接诱因。1999 年欧元问世后,欧洲中央银行明确宣布将把黄金储备下调到储备资产总量的 15%。在这种背景下,欧元区国家认为,一国黄金储备的多少与其国际支付能力及其货币的信誉已无太大关系。由于欧洲各国黄金储备的价值长期被低估,因此抛售黄金自然就成为各国提高金融资产质量的首要选择。即便是 1999 年英国公开拍卖黄金,也被认为是英国为加入欧元区而采取的政治措施。另外,为了减轻储备费用和使储备增值,加拿大、澳大利亚、阿根廷等国的中央银行近年来也分别减持黄金作为国库储备的比率。由于各国中央银行的沽金及其沽金行为缺乏透明度,令投资者产生了黄金被中央银行不断抛售的误解。尤其是 1999 年英国的抛售行为和瑞士的售金计划产生的轰动效应,使得人们认为“黄金商品论”从理论变成了现实,观望、猜测的心态似乎有了答案。英国历来是制造货币动荡的旗手,英国政府货币观念的改变牵连到本国甚至整个世界货币观念的改变。

7. 国际游资的投机行为和国际炒家的操纵对金价的下跌起了推波助澜的作用。国际游资尤其是美国的对冲基金,活跃在国际金融市场的各个角落,加剧了国际资本市场的动荡。在黄金市场上,几乎每次大的下跌都与对冲基金公司借入短期黄金,在即期黄金市场抛售和在纽约商品交易所构筑大量的黄金期货淡仓有关,客观上形成了近年来黄金价格一浪低于一浪的下跌格局。另外,目前国际黄金市场的运作主要操纵在几家大公司手中,几次黄金价格的大幅波

动都是国际黄金炒家操纵的结果。

三、现代金融制度下黄金仍然具备明显的货币属性

上述严酷的事实不禁让人发问：黄金的货币功能是否已经消失殆尽？黄金还具有储备的价值吗？黄金能否在现代金融制度下发挥作用？回答这些问题要先从黄金的非货币化谈起。黄金非货币化是一个复杂的历史现象。黄金的特殊性在于其拥有商品功能和货币功能，在成为货币之前，黄金是一种普通的商品，即“非货币”；在成为货币之后黄金还保留着商品的功能，即仍然有“非货币”的属性。从货币发展史的角度看，黄金的货币属性经历了一个从无到有、从弱到强、由强转弱的过程。造成黄金这两类功能此消彼长的原因，是社会生产的持续发展和社会信用总量的相对不足。

1978年，国际货币基金组织“牙买加协议”正式生效，标志着黄金从制度上“非货币化”，即黄金回归商品本色。然而，黄金在制度层面上被取消了世界货币的地位，并不等同于黄金在实际生活中的货币功能已经消失。事实上，黄金在实际生活中的“货币功能的减退”，并不像签署一项协议那样的简单明了，相反是一个长期演进过程。从这个意义上说，黄金“非货币化”并不等于“非金融化”，更不等同于简单地向普通商品回归。从以下几个方面的分析，我们可以看出在现代金融制度下黄金仍然具备明显的货币属性。

1. 黄金所能承担的功能符合货币的质的规定性

考察黄金的货币属性可以根据货币的质的规定性来分析，即货币的价值尺度、流通手段、支付手段、储藏手段以及世界货币等5项职能。

(1) 价值尺度。现代经济社会的纸币未规定含金量，黄金和其他商品一样也有自身的纸币价格，这说明黄金货币的价值尺度功能减弱了，不过黄金依然是目前各国衡量纸币贬值程度很好的简易指标，也是跟踪通货膨胀的有效工具。

(2) 流通功能。虽然黄金的货币流通功能消退得最快，但是世界上大多数

国家还在铸造一定数量的金币,尽管这些金币只是供人们收藏和投资,但它还是具有某种货币流通的潜力。黄金可以在世界范围内流通,而且并不排除在某些特殊时期其“硬通货”的特性会再度显现。

(3) 储备价值。虽然现在各国中央银行储备的黄金和本国的货币发行与流通没有直接关系,但是他们仍然是世界黄金存量的最大持有者。据权威机构统计,1998 年全球中央银行持有的黄金储备大约是 34000 吨,占目前已开采的全部黄金存量 137400 吨的 24.1%。另外,私人投资耗用黄金 24000 吨,占 18%。这说明黄金仍然拥有储备价值,并有相当大的比例存在于金融领域。储备黄金除了出于政治目的外,一个重要考虑是加强本国在现行国际货币体制中的安全性和独立性,确保储备货币的流通性和价值不受别国意志的制约。此外,黄金具有存、贷利息,是货币性质的典型特征。不仅国家的黄金储备是黄金货币发挥储藏手段职能的表现,而且在民间个人手中各种金、银制品的收藏,也是金、银发挥储藏手段职能的表现。

(4) 国际支付与世界货币。黄金作为国际清偿手段的功能,相对来说最持久。在一般情况下,国际清算中已经不再使用黄金,但是无论是国际货币基金组织,还是国际清算银行都仍将黄金列入可以接受的清算工具,在国际商业清算领域也有此惯例。在特殊情况下(如战争),黄金仍然是唯一能够代替货币进行清算支付的商品。在由许多国家组成的世界经济体系中,一国法律管辖不到的范围内,纸币很难完全代替黄金。

2. 黄金仍是投资工具

现代金融投资工具虽然完全可以取代黄金,但仍会受到本国经济发展状况和金融市场成熟程度以及技术操作水平的制约。在一些经济发展不够稳定,金融市场尚不成熟的发展中国家,储备黄金仍是其稳定国家经济、规避金融风险的重要手段。即使在当代全球各国际金融中心,黄金市场与证券市场、期货市场仍然构成金融市场的三个支柱,黄金当然是不可或缺的投资工具。

3. 欧元货币体系确认了黄金的货币职能

欧洲中央银行明确规定,2001 年运行的欧元货币体系中的国际储备,黄金

占 10% ~15%，这实际上是承认了黄金的货币职能的作用。而且一些欧洲议员已提议欧元硬币用黄金铸造。欧洲中央银行将保持对欧洲黄金储备的控制，对欧洲货币联盟中央银行黄金政策拥有发言权。可见，欧元货币体系对黄金给予了更大的重视，黄金将在欧元货币中发挥作用。但这是否意味着“金本位”在某种程度上的回归，还需时间的考验。

4. “华盛顿协议”明确指出黄金仍然是全球货币储备的重要组成部分

1999 年 9 月 26 日，欧洲十五国中央银行在华盛顿就黄金的地位和所持黄金储备的态度问题，发表联合声明并签署了一项协议：黄金仍然是全球货币储备的重要元素；除了“业已决定的出售计划”外（指英国和瑞士），各签约方不得另行出售各自的黄金储备；已经决定的黄金出售计划将在未来的 5 年内通过共同一致的经过协调的计划进行，每年黄金出售将不得超过 400 吨，而未来 5 年内的总销售量不得超过 2000 吨；在此期间将不再扩大黄金租赁和使用黄金期货和期权。在黄金的金融职能受到怀疑时，“华盛顿协议”明确认定了黄金的货币性质，这就指出了未来黄金的走向，也将对金融性黄金市场产生深远影响。

5. 拥有世界最多的黄金储备是美元坚挺的基础

在黄金货币职能改变中起过决定性作用的美国，至今仍保留 8139 吨的黄金储备，占其总储备资产的比重高达 56%，占全世界官方储备的比重为 25%。或许是出于对黄金价值的判断以及其他方面的考虑，二十多年来美国对黄金始终持有不卖，这一政策在近年的金价下跌中也未改变，这也是美元坚挺的强有力的支柱。

6. 动荡时期的避风港

东南亚金融危机已经证明，黄金仍是各国政府对付金融危机和改善国际收支状况的重要工具，泰国、印度尼西亚居民的黄金热和韩国发起的“献金救国”活动都证明了这一点。对普通民众来说，黄金也是重要的避险工具。由于世界经济的发展不会一帆风顺，随着经济全球化进程的加快，不确定性和风险也在增加，各国今后难免再度遭遇通货膨胀，证券市场也完全可能“盛极而衰”，一旦世界出现如大规模战争等严重事件，黄金仍然是最有效的避风港。比如，1980

年1月,前苏联入侵阿富汗,当时美国通货膨胀率达到两位数字,石油价格迅速攀升,金价正是在此背景下创下851美元/盎司的历史天价。1987年10月19日美国股市遭遇“黑色星期一”,当道·琼斯工业股指一日暴泻22.6%时,金价猛涨,并创三年半新高。曾经激烈批评黄金本位制“已经成为野蛮的遗物”的凯恩斯先生也不得不承认,黄金“作为最后的卫兵和紧急需求时的储备金,还没有任何其他更好的东西可以替代”。

7. 如果美元疲软,黄金有可能再次演变成稳定汇率的工具

黄金弱势很大程度上是由美国经济增长强劲和美元坚挺促成的,而以美元为支柱的国际货币金融体系的风险正在加大。国际货币与黄金脱钩以后,货币体系成为一种完全信用的体系,这就为泡沫经济的泛滥埋下了伏笔。在一定意义上,东南亚金融危机就是国际货币体系内生缺陷的印证。近十年来,虽然美国经济发展势头良好,股票市场持续火爆,但是谁也不敢保证美国经济会永远良性发展,美元强势会一直保持下去,更何况美国股市已经存在并在继续孕育泡沫。一旦美元遭遇重创,又没有任何一种货币能够取而代之,最后充当保障角色的只能是黄金。那时,黄金的重要性将会凸显,有可能再次演变成稳定汇率的工具。

8. 诺贝尔经济学奖得主、欧元“教父”蒙代尔认为黄金仍然是最可靠的资产

1999年度诺贝尔经济学奖得主蒙代尔警告说,倘若美国经济动力减弱,可能导致全球金融市场未来数年的跌势,近年来一直受投资人忽视的黄金是可靠的资产。欧元与美元无疑是世界上最强的两大货币,但对不使用欧元和美元的国家来说,黄金仍然是重要资产,黄金可能演变为稳定汇率的一股力量。未来的货币体系,是包含美元、欧元、黄金三种资产的体系。如果黄金市场完全自由化,一些国家应该考虑将其汇率和黄金储备挂钩,以防通货膨胀和美元、欧元剧烈波动的风险,因为黄金在这种情况下就会成为世界通行的最终的支付手段。因此蒙代尔认为,过去五年来各国中央银行大量抛售黄金的行动是一个“极大的错误”。基于上述分析,可以认为,尽管黄金非货币化进程已开始了20多年,

但现在断定黄金将彻底退出金融领域还为时过早,黄金非货币化的实际过程延续到今日还远未完成,在可预见的未来,黄金也不可能完全退回到普通商品。面对现行的国际政治经济军事格局,在人类社会已经走到必须重建国际货币体系的历史关口的时候,我们实际上需要作答这样的重大课题,即完全没有价值硬度支持的国际制度货币能够在世界范围内自由地流通并被作为价值物保存吗?世界上能否产生独立的全球性中央银行和唯一的通行货币,其可靠的价值基础仍是黄金吗?货币历史的终点是否会回到起点而选择黄金这种真实价值的物品呢?

四、黄金蒙尘,价值永恒

虽然黄金的货币属性得到了重新确认,但近年来国际金价的疲软还是减弱了黄金的光彩,如今人类处于世纪之交,国际金价的走向不得不令人关注。从目前的情况看,尽管影响国际市场黄金价格的一些因素还具有不确定性,国际金价仍有可能出现一定幅度的波动,但国际黄金市场的基本面得到了一定程度地改善,黄金的价格绝对不会沦落到与黄铜价格相当的地步。目前,黄金供求形势得到改善。据世界黄金协会统计,近六年来黄金每年的需求量都要大于开采量 300~500 吨,如果不是各国中央银行抛售,金价不会如此低迷。而此次各国抛售黄金也是另有原因。

例如,欧洲一些国家抛售黄金是为改善财政收支状况,减少财政赤字以达到趋同标准,赶上欧元的第一班车;亚洲国家抛售黄金则是为换汇还债以渡过金融危机的难关。随着亚洲经济逐步走出危机,欧洲国家财政状况的好转,上述诱发因素便不复存在。

另外,近几年虽有不少国家中央银行抛售黄金,但也有印度、东欧等国家和地区中央银行增持黄金作为储备。导致国际金价下跌的中央银行大肆售金行为得到遏制,抛售黄金透明度得到提高,减轻了国际黄金市场的不确定性:一是抛售黄金行为面临阻力。富国抛售黄金的行为已使产金国深受其害,1999 年

以南非为主的产金国发起的反对抛售黄金运动以及抛售黄金国家的“拯救黄金”活动取得明显效果,今后发达国家抛售黄金将面临更大的国际压力。1999 年来自非洲、加勒比和太平洋地区 71 个国家的矿业部长在布鲁塞尔呼吁,建立一个中央管理机制,统一管理今后国际市场的抛售黄金行为,使其有步骤、有秩序地进行,以避免金价狂跌。随后,黄金生产与销售者国际会议在澳大利亚举行,会议要求黄金供求双方加强协调,互通信息,共同维护黄金市场的稳定,与会者表示将为保证黄金销售的透明度而努力。二是“华盛顿协议”增加了官方抛售黄金的透明度,减少了供应量和市场恐慌。参加此协议的欧洲十五国中央银行持有的黄金储备约占全球官方黄金储备的 50%,协议的履行将受到国际清算银行的监督,同时美国、国际货币基金组织、日本、澳大利亚、南非等也表态将遵守协议精神,不会出售黄金。由此,“华盛顿协议”共涵盖了全球官方黄金总量的 85%,这就大大收紧了国际黄金市场上的供应量。美国、国际货币基金组织的表态更是消除了人们对大肆抛售黄金的顾虑。尽管瑞士 1999 年通过宪法修正案朝着实际抛售黄金更进了一步,但这些实物黄金本身并不会对金价产生严重的冲击,因为将会很有控制地出售这些黄金,不会一下子将大量黄金抛入市场。三是出于利益考虑,主要发达国家不会大肆抛售黄金。

人们对黄金崇拜的初衷并不认为它会成为货币,而是以它具有的物理化学性质而赢得世人的喜爱,至今也未有更好的代替物,仍不失为贵金属。值得一提的是,在目前黄金的储备货币性质再次得到确认的时候,黄金仍是人类最稳定的财富储备方式。从这样的认识出发,黄金的储备功能和美化功能日趋突出,对黄金的需求也日益趋于多样化。

当前,黄金的需求主要来自珠宝制造、铸币、电子以及航天业等。近年来,珠宝制造对黄金的需求约占世界黄金年需求量的 85%,数量约为每年 3150 吨,珠宝首饰在全世界国际贸易额中约占 2000 亿美元,在过去 15~20 年里,黄金珠宝所占的比例以年增长 3%~5% 的速度稳步上升;电脑科技、航天、牙医等行业也对黄金有较大的需求;剩下的黄金需求则来自私人投资者。

当然,这并不说明黄金的用途仅限于这些。创造更多黄金金融交易品种和

开拓商品黄金的应用领域是扩大黄金需求的重要途径,也是 21 世纪世界黄金业必须解决的重大课题。中国既是黄金生产大国,又是黄金消费大国,中国十分注重对黄金的研究和管理。自古以来,华夏子孙对黄金就有着特殊的偏好,从战国的铸金编钟,汉代的金缕玉衣到现代的嵌金九龙壁、金制地动仪等,都不断衍化为一种传统的心理积淀,形成了一个巨大的黄金潜在市场。新中国成立以来,我国黄金管理是以马克思主义金、银学说为理论依据的,1983 年国务院颁发的《中华人民共和国金银管理条例》,是对金、银学说基本原理在现实政治、经济生活中的具体运用,极大地促进了黄金工业的发展。特别是改革开放以来,我国金饰品生产、销售迅速增长,目前已形成一个庞大的黄金饰品市场。同时,我国已成为世界重要的金银币生产及出口国之一,国内也形成了颇有规模的钱币市场。

据世界黄金协会统计,1993 年以来,中国内地的黄金需求始终保持在 200 吨左右,1999 年的黄金需求量居世界第四位。近年来,中国的黄金年产量保持在 1170 吨左右。鉴于黄金的特殊功能和国际黄金业的发展趋势,我国正在进行黄金理论创新。建立有中国特色的黄金货币理论体系,科学管理黄金储备,调节和稳定货币,指导中国黄金市场建设,促进黄金生产和消费,以实现黄金工业的健康发展,是此次黄金理论创新的主题,同时也是国家管理部门的决策依据。

三是黄金市场开放带来的影响。中国作为世界第四大黄金生产国和第三大黄金消费国,黄金交易封闭了 50 年之久,随着中国“入世”和世界经济一体化的深入,原有的“统购统配”黄金管理体制已经严重不适应市场经济发展的要求,黄金市场的全面开放成为历史的必然,它的开放也将为我国金融业带来重大的影响。

五、黄金未来走势

1971~1980 年,美国利用美元汇价贬值支持经济。同 70 年代不同的地方是,当前美国外债极多(约 1/3 国债由非美国人持有),如动摇外国人对美元的信心,

对美股、美债甚至美国房地产皆不利,斯诺(Snow)是否一如其名为美国经济“降雪”? 白宫将引进刺激经济计划,如国会通过未来 10 年减税 2500 亿~3000 亿美元(以个人入息税及企业股息税为主),令美国财政预算案重返长期赤字时代。美国 90 年代经过多番努力才达到财政盈余,日后又将再改变方向。未来会否重演 1971~1979 年的情况? 那段日子,每盎司金价由 44 美元上升至 850 美元,升幅达 17 倍。

六、金牛第二期

2002 年 12 月份最大的改变是资金由金融性资产流向实物资产,债券价格回落,股市 12 月 3 日起亦回落;反之,C R B 商品价格指数却上升,金价更创下 5 年内新高,理由是美联储全力对付通缩令美元弱势,不但油价及金价上升,连钻石价亦上升。10 月 10 日股市上升,乃股市超卖下的反弹,亦是股市回落 6 个月之后为时 2~4 个月的反弹,即股市可能于 12 月 3 日完成反弹或将于 2003 年 1、2 月完成反弹。黄金不同,由于牛市已确认,未来日子只会买贵不会买错,因为金牛已进入第二期。面对黄金长达 10 年的上涨,并在 2011 年创出 1920 美元/盎司的历史新高,未来黄金到底是涨是跌,取决于美元的涨跌,因为目前黄金是以美元定价的,美元贬值黄金上涨,美元升值黄金下跌,投资者今后对于黄金的投资应该多一份谨慎,千万不能再追涨投资黄金了,只能选择黄金暴跌后抄阶段性小底做反弹,我个人认为未来黄金再持续大涨的可能性不大了。因此,未来黄金的投资可以建立多空对冲的锁仓机制,黄金下跌后建多单,上涨后平仓多单建空,用对冲机制来获利。

第三节 外汇理财有技巧

“外汇”(Foreign Exchange)一词,在改革开放之前,对普通中国老百姓来说,可能多少有点神秘感,只是在政治报告或报纸、广播、电视上才能听到。但是,在已迈进新世纪的今天,外汇已逐渐被千千万万的普通老百姓所熟悉,成为家庭理财用财生财的门路之一。

一、外汇的基本概念

由于至今并无统一的世界货币,国际间债权、债务的清偿要通过将不同国家的货币相互兑换进行,于是发生了国际汇兑行为。外汇即“国际汇兑”的简称。它起源于将一个国家的本币兑换成外币用于国际支付或清偿的行为,这是外汇的动态含义。目前广泛使用的是外汇静态含义,即名词概念,它专指一国所持有的、以外国货币表示的各种形式的国际支付手段。在社会活动中,我们常常接触和谈论外汇及外汇业务,在一般人的观念中,外汇似乎等同于外国货币。其实,外国货币如美元、英镑等,只是外汇中的一小部分内容,而且并非所有外币都是外汇,只有可兑换的外币才能构成外汇。外汇的全称是对外汇兑,它本来是指在国际间因债权债务清算而进行的一种清算活动,或者说是一种货币兑换成另一种货币的活动。

具体做法是:分别处于不同国家的债权债务双方,不直接使用运送现金的方法,而是通过各自的金融机构,借助信用工具的流通实现委托支付和债权债务结算。由于世界各国的货币不同,国际结算必然引致各种货币的兑换活动。不仅美元钞票等外汇现钞属于外汇,用于国际支付的金融工具也构成外汇,如银行存款凭证、支票和汇票等。此外,以外币表示的有价证券,如国家债券、公

司债券和股票等,也可起到外汇的作用。由此可见,外汇的含义可以从两方面来理解:静态含义是指外币或以外币表示的用于国际结算的支付凭证与有价证券,如汇票、本票、支票、股票、债券等。

动态含义是指它是一种活动,是把一个国家的货币兑换成另一个国家的货币,借以清偿国际间债权债务关系的一种专门性的经营活动,在这一概念上,外汇等同于国际结算。我们平时使用的外汇含义,是就其静态含义而言的。根据《中华人民共和国外汇管理条例》的规定,在我国外汇主要包括以下内容:①外国货币,包括纸币、铸币;②外币支付凭证,包括票据、银行存款凭证、邮政储蓄凭证等;③外币有价证券,包括政府债券、公司债券、股票等;④特别提款权、欧元;⑤其他外汇资产。

二、汇率及其分类

汇率(Foreign Exchange Rate),又称汇价或外汇行市,是一国货币兑换成另一国货币的比率,或者说是用一种货币表示的另一种货币的价格。汇率的种类有很多种划分方法:

(一)从制定汇率的角度来考察

1. 基准汇率(Basic Rate)

通常,选择一种国际经济交易中最常使用、在外汇储备中所占的比重最大的可自由兑换的关键货币作为主要对象,与本国货币对比,定出汇率,这种汇率就是基本汇率。关键货币一般是指一个世界货币,被广泛用于计价、结算、储备货币、可自由兑换、国际上可普遍接受的货币。目前,作为关键货币的通常是美元,把本国货币对美元的汇率作为基准汇率。人民币基准汇率是由中国人民银行根据前一日银行间外汇市场上形成的美元对人民币的加权平均价,公布当日主要交易货币(美元、日元和港币)对人民币交易的基准汇率,即市场交易中间价。

2. 交叉汇率

制定出基本汇率后,本币对其他外国货币的汇率就可以通过基本汇率加以

套算,这样得出的汇率就是交叉汇率(Cross Rate),又叫做套算汇率。

(二)从汇率制度角度考察

1. 固定汇率(Fixed Rate)

是指一国货币同另一国货币的汇率基本固定,汇率波动幅度很小。在金本位制度下,固定汇率决定于两国金铸币的含金量,波动的界限是引起黄金输出入的汇率水平,波动的幅度是在两国之间运送黄金的费用。在二次大战后到 20 世纪 70 年代初的布雷顿森林货币制度下,国际货币基金组织成员国的货币规定含金量和对美元的汇率。汇率的波动严格限制在官方汇率的上下各 1% 的幅度下。由于汇率波动幅度很小,所以也是固定汇率。

2. 浮动汇率(Floating Rate)

是指一国货币当局不规定本国货币对其他货币的官方汇率,也无任何汇率波动幅度的上下限,本币听任外汇市场的供求关系决定,自由涨落。外币供过于求时,外币贬值,本币升值,外汇汇率下跌;相反,外汇汇率上涨。本国货币当局在外汇市场上进行适当的干预,使本币汇率不致波动过大,以维护本国经济的稳定和发展。

(三)从银行买卖外汇的角度考察

1. 买入汇率(Buying Rate)又叫做买入价,是外汇银行向客户买进外汇时使用的价格。一般的,外币折合本币数较少的那个汇率是买入汇率,它表示买入一定数额的外汇需要付出多少本国货币。因其客户主要是出口商,故买入价常被称做“出口汇率”。

2. 卖出汇率(Selling Rate)又称外汇卖出价,是指银行向客户卖出外汇时所使用的汇率。一般的,外币折合本币数较多的那个汇率是卖出汇率,它表示银行卖出一定数额的外汇需要收回多少本国货币。因其客户主要是进口商,故卖出价常被称做“进口汇率”。买入卖出价是根据外汇交易中所处的买方或卖方的地位而定的。买卖价之间的差额一般为 1%~5% 左右,这是外汇银行的手续费收益。

3. 中间汇率

它是买入价与卖出价的平均数。

(四) 从外汇交易支付通知方式角度考察

1. 电汇汇率

电汇汇率是银行卖出外汇后,以电报为传递工具,通知其国外分行或代理行付款给收款人时所使用的一种汇率。电汇是国际资金转移中最为迅速的一种国际汇兑方式,能在 1~3 天内支付款项,银行不能利用客户资金,因而电汇汇率最高。

2. 信汇汇率

信汇汇率是在银行卖出外汇后,用信函方式通知付款地银行转给收款人的一种汇款方式。由于邮程需要时间较长,银行可在邮程期内利用客户的资金,故信汇汇率较电汇汇率低。

3. 票汇汇率

票汇汇率是指银行在卖出外汇时,开立一张由其国外分支机构或代理行付款的汇票交给汇款人,由其自带或寄往国外取款。由于票汇汇率从卖出外汇到支付外汇有一段间隔时间,银行可以在这段时间内占用客户的资金,所以票汇汇率一般比电汇汇率低。

(五) 从外汇交易交割期限长短考察

1. 即期汇率 (Spot Rate) 是指即期外汇买卖的汇率。即外汇买卖成交后,买卖双方当天或在两个营业日内进行交割所使用的汇率。即期汇率就是现汇汇率。即期汇率是由当场交货时货币的供求关系情况决定的。一般在外汇市场上挂牌的汇率,除特别标明远期汇率以外,一般指即期汇率。

2. 远期汇率 (Forward Rate) 它是在未来一定时期进行交割,而事先由买卖双方签订合同,达成协议的汇率。到了交割日期,由协议双方按预定的汇率、金额进行交割。远期外汇买卖是一种预约性交易,是由于外汇购买者对外汇资金需要的时间不同,以及为了避免外汇风险而引进的。远期汇率是以即期汇率为基础的,即用即期汇率的“升水”、“贴水”、“平价”来表示。其中,如果远期汇率

比即期汇率贵,高出的差额称做升水(Premium);如果远期汇率比即期汇率便宜,低出的差额称做贴水(Discount);如果远期汇率与即期汇率相等,则没有升水和贴水,称做平价(Par)。即期汇率、远期汇率与互换汇率的关系,可用如下计算公式表示:

(1)在直接标价法下:

远期汇率 = 即期汇率 + 升水

远期汇率 = 即期汇率 - 贴水

(2)在间接标价法下:

远期汇率 = 即期汇率 - 升水

远期汇率 = 即期汇率 + 贴水

(六)从外汇银行营业时间的角度考察

1. 开盘汇率

这是外汇银行在一个营业日刚开始营业、进行外汇买卖时用的汇率。

2. 收盘汇率

这是外汇银行在一个营业日的外汇交易终了时的汇率。随着现代科技的发展、外汇交易设备的现代化,世界各地的外汇市场连为一体。由于各国大城市存在时差,而各大外汇市场汇率相互影响,所以,一个外汇市场的开盘汇率往往受到上一时区外汇市场收盘汇率的影响。开盘与收盘汇率只相隔几个小时,但在汇率动荡的今天,也往往会有较大的出入。

(七)人们常谈论的汇率种类

1. 现钞汇率(Bank Notes Rate)又称现钞买卖价。是指银行买入或卖出外币现钞时所使用的汇率。从理论上讲,现钞买卖价同外币支付凭证、外币信用凭证等外汇形式的买卖价应该相同。但现实生活中,由于一般国家都规定,不允许外国货币在本国流通,需要把买入的外币现钞运送到发行国或能流通的地区去,这就要花费一定的运费和保险费,这些费用需要由客户承担。因此,银行在收兑外币现钞时使用的汇率,稍低于其他外汇形式的买入汇率;而银行卖出外币现钞时使用的汇率则与外汇卖出价相同。

2. 官方汇率

官方汇率是由一个国家的外汇管理机构制定公布的汇率。在实行严格外汇管制的国家,一切外汇交易由外汇管理机构统一管理,外汇不能自由买卖,没有外汇市场汇率,一切交易都必须按照官方汇率进行。

3. 黑市汇率

黑市汇率是在外汇黑市市场上买卖外汇的汇率。在严格实行外汇管制的国家,外汇交易一律按官方汇率进行。一些持有外汇者以高于官方汇率的汇价在黑市市场上出售外汇,可换回更多的本国货币,而这是黑市外汇市场的外汇供给者;另有一些不能以官方汇率获得或获得不足够的外汇需求者便以高于官方汇率的价格从黑市外汇市场购买外汇,这是黑市外汇市场外汇的需求者。

4. 名义汇率

也即市场汇率,与实际汇率对称,是一种货币能兑换另一种货币的数量。名义汇率通常是先设定一个特殊的货币如美元、特别提款权作为标准,然后确定与此种货币的汇率。汇率依美元、特别提款权的币值变动而变动。名义汇率不能反映两种货币的实际价值,是随外汇市场上外汇供求变动而变动的外汇买卖价格。

5. 实际汇率

即法定汇率。实际汇率是按照铸币平价或黄金平价来制定的汇率。在金本位制度下,各国规定了每一铸币单位的含金量,两种货币的含金量的对比称为铸币平价。这是金本位制度下两种货币实际价值的对比形成的汇率,是金本位制度下的实际汇率。在纸币流通制度下,纸币是黄金的价值符号,起初规定了纸币的含金量,这种纸币的含金量的对比称为黄金平价,以黄金平价作为汇率的决定基础。后由于纸币的法定含金量与纸币的实际代表的含金量脱节,因而纸币汇率改由其实际价值的对比来确定其汇率。

总之,无论是在金本位制度、纸币流通制度下决定汇率的基础都是货币实际价值的对比,实际汇率不依外汇市场供求波动而波动,不是市场实际外汇买卖的汇率而应是买卖外汇的基础。外汇市场上实际买卖外汇的汇率总是偏离实际汇率。

第四节 如何进行外汇资产管理

一、外汇储蓄

有关资料显示,目前我国外汇持有量已突破三万亿美元。

人们对原先颇为陌生的外汇汇率、利率问题也开始关心起来了。从“将鸡蛋放在几只篮子里”的投资道理看,家中适量存些外汇也是需要的和必要的,特别是目前一些外币的存款利率确已高于人民币存款利率,家庭金融投资品种上合理、适量地增加一些外币储蓄品种,以进一步拓宽投资理财思路,作为人民币存款等投资的一种补充形式和多方盈利渠道,不失为一种合理与明智的行为。但那些金融知识贫乏、特别是外汇知识贫乏,盲目跟风,甚至认为只要是持有外币就要比人民币保值的投机者,其实已是埋下了风险的祸根。那么,怎样进行外币储蓄品种的选择与存取,才能获得最大的收益呢?

(一) 外币储蓄应选品种

近期投资于外币储蓄,应首选美元、英镑、港币等,并关注欧元,其他外币可先予以兑换。目前,我国境内银行开办的外汇储蓄品种主要有日元、英镑、美元、港币、加拿大元、瑞士法郎、欧元等十几种。要比较这些外币的存款收益,主要是看其汇率与利率差异。笔者认为,选择“货币汇率稳定,存款利率又高的外币”应是一个基本的原则,这样可使所选的外币既获得较高的利息收入,又能在到期需要兑换成人民币或其他外币时避免汇率收益的损失,以取得“双重效益”。

多年来,美元一直是国际金融市场公认的最坚挺的外币,而且美元的存款利率居中上水平,其汇率也较稳定;英镑作为一个老牌金融货币,这些年来其利率和汇率也始终稳定在中上水平线上;香港的经济金融地位排名世界前列,港币坚持实行与美元的固定联系汇率制,又有祖国大陆强有力的经济金融支持,

即使在东南亚发生金融危机中,港币的汇率与利率仍然经受住了考验,并保持
在较稳定的中上水平;加拿大元受惠于邻国美元经济的互通与支持,其汇率较
稳定,近几年利率也开始逐步走高,其除了活期以外的1、2、3、6个月和一两年
期的存款利率均已高出了同期的人民币存款利率。以上4个外币品种实为投
资者首选。

除了以上外币品种外,其他如日元及东南亚等国家的货币的利率、汇率水
平尚处于中下水平及不稳定状况,至少近期内不宜作为外币投资品种,可将其
先选择转换成上述的某一外币后再存入外币储蓄。

(二) 存储外币有诀窍

近期存储外币,宜采用“短平快”、“追涨杀跌”、“少兑少换”等方法。目前,
个人外币储蓄存款起存期分为活期、1个月、3个月、6个月、1年、2年6个档次,
按《外币储蓄存款条例》的规定,存期越长利率越高,期满按存入时挂牌利率计
息,逾期按活期利率计息。此外,各外币存款的利率受各国政治、经济因素的影
响,人民银行对其经常进行不同的升降调整,如近两年对美元、港币的存款利率
调整较频繁,美元存款利率经历了升、降、再升的调整过程,而港币存款利率则
基本上经历了降、升、降、再升的过程。

基于此,首先,存期选择应“短平快”。一般不要超过1年,以3~6个月的存
期较合适,一旦利率上调时或之后不久,就可以到期转存、续存。

其次,存取方式应“追涨杀跌”。这是因为在一般情况下,当某外币存款利
率逐步上升,将会有一段相对稳定的时间;而当其震荡下降时,也将会有一段逐
级盘下的下降过程。

所以,一方面当存入外币不久遇利率上升时,应立即办理转存。虽说已存
外币的时间利息按活期计算有损失,但以后获得的利息收入足可大大地高于损
失。当已存外币快到期遇利率上升时,这时便可放心地等期满支取后再续存,
既拿到原到期利息,又赶上了高利率起存机会。

另一方面,存期内遇利率下调,并超过了预先设定的心理止损价位,而且其
汇率也出现了震荡趋降的走势时,便不能心疼因提前支取所造成的利息损失,

而应果断提前支取“杀跌”，并将其兑换成其他硬货币存储，以避免造成更大的利息损失。最后，币种兑换应“少兑少换”。

一是由于目前人民币在资本账户还不能自由兑换，当换存人民币的收益小于直接存外币时，不要轻易兑换，因为一旦将外币换成人民币以后，若再想换回外币是比较困难的，即所谓的“外币换本币容易，本币换外币很难”。建议还是将有限的外汇存入银行为好。

二是银行对外币与本币之间、外币与外币之间的兑换要收取一定的兑换费用，并且银行在兑换时是按“现钞买入价”收进，而不是按“外汇卖出价”兑换，前价要低于后价许多，储户将有一定的损失。有时候汇兑的损失甚至会超过利息的差额收入，所以应尽量减少兑换次数，一定要仔细算账，三思而行。

三是将人民币通过黑市兑换成外币存入银行以保值的做法，实是一种得不偿失的行为，尤其是许多的外币根本就没有人民币的利率、汇率坚挺，不如存人民币合算；而且黑市上的外汇价格不但高，还有很大的假币风险，一些人并不了解国家的外汇政策，用高出外汇牌价很多的价格购买外汇，往往付出了很高的代价，而这种私下交易过程一旦出现纠纷，又得不到国家法律保护。

二、怎样存外汇更合算

1. 我国各金融机构外汇储蓄存款品种

目前，我国外汇储蓄存款有以下几个品种：活期储蓄存款、定期储蓄存款（其中包括1个月、3个月、6个月、1年、2年定期储蓄存款）。我国有92%以上的外汇存款为定期储蓄存款。

2. 几种外币储蓄存款方法的比较

选择何种方法进行外币储蓄存款，首先要先看大的宏观条件：如所持外币国家及其他流通货币国家的现在、未来的经济发展状况等因素，其次要精确地算一算小账。

3. 继续持有原币存款

如果您持有储蓄存款利率高,但对其未来汇率发展不是很乐观的外币,而对其他外币又不好预测的情况下,不如继续持有原币进行存款。

三、怎样使你的外汇交易赢利

为了寻求某种经济目的,国际资金会在各个市场之间发生频繁的转移,这也是国际资本流动的一种主要方式。在浮动汇率制下,资金流动(特别是短期资金的流动)可以使货币汇率波动的幅度增大或者减弱。不管是货币汇率加剧波动,还是趋于稳定,国际资金流动的最终目的是谋求利润。哪里利润高,资金就往哪里流。在当前的个人外汇交易中,如果你买进、卖出的货币与国际资金流动的方向是一致的话,那么你将获得较大的利润。所以,个人外汇交易者应密切关注国际间资金流动的方向。在目前国际外汇市场上,最为常见的资金流动主要表现在以下几个方面:

1. 贸易资金的流动

一般指出口商、进口商在买卖商品中发生的资金流动。

2. 银行资金的流动

一方面,银行由于业务的需要而需动用资金,如套汇、套利、多空头寸抵补、头寸调拨等;另一方面还表现在各国央行对本国或者他国货币过度上升或下跌时,在外汇市场上干预而动用的资金。

3. 保值资金的流动

这部分资金的流动表现在:(1)避险资金。由于某国、某地区政局动荡不稳,引起资金外流,图求安全。(2)货币保值资金。这部分资金一般投资于高息货币,即资金从低利率货币流入高利率货币,高息货币将受市场的青睐和追捧,如美元、英镑等。同时,某国的国际收支、财政政策等好坏都会引起这部分资金的流动。

4. 投机资金的流动

这部分资金的流动对货币的汇率波动具有巨大的影响,也是流动频率最快的。

投资者如何把握国际主流资金的动向呢?

(1)要了解各种相关的国际金融市场、投资市场的情况。包括美国的道·琼斯指数、纳斯达克指数、香港的恒生指数、日本的日经指数等等;世界主要国家的债券市场、黄金、石油价格以及相关的商品、期货市场等。

(2)要把握各市场之间的资金流动。如国际股市与汇市之间的资金流动。

(3)要有辨别国际主、次流资金流动的能力。

(4)要有一定的分析工具(分析软件)作为基础。如技术走势图、市场即时消息、即时汇市行情以及有关的经济数据。目前,上海专业性较强的有路透公司等。

四、炒金炒汇陷阱要注意

在投资理财领域的投资“陷阱”中,证券投资咨询的“陷阱”还不是挖得最深的,在平衡市里,所造成的投资损失一般不会超过 40%。可是,如果你作为一个对黄金投资和外汇投资知识一点也不了解的投资者,当你见到有人向你推销“炒金”和“炒汇”业务时,你的脑袋里可要把弦绷紧。因为这些推销“炒金”和“炒汇”业务的,基本上都属于“见不得光”的“地下”业务,这种“地下”业务是得不到国家法律保护的。也就是说,当你迈入了地下“炒金”或者地下“炒汇”的行列之时,你就得和你辛辛苦苦积攒下来的资产说“拜拜”了,因为这种业务基本上是进去一个,消灭一个,根本没有赚钱的可能性。例如,2010 年黄金的涨势不错,凡是买实物黄金和国家银行开办的“纸黄金”的投资者赚头都不小,这吸引了一些本金不大的投资者也想从黄金的涨势中发上一笔财。于是乎,一些居心叵测的投资理财“陷阱”设计者看中了这一机会,便以向投资者提供资金杠杆为诱惑,通过交极少的保证金可以操纵大量的“莫须有”的资金来买卖

黄金。一旦投资者上当受骗,进入了这个“陷阱”,你的不多的本金很快就被以佣金、利息以及交易手续费等各种冠冕堂皇的名义榨光榨尽,颗粒无收。当你回过味来时,却因你投资的是“地下”业务而没法通过法律程序追回被骗取的钱财。

炒股,炒金,炒汇,在国人寻求财产性收入增长的征途上,不仅仅充满着一个个缀满财富果实的参天大树,也同样密布着一道道荆棘遍地的投资“陷阱”。国人要想获得好的投资理财回报,首先要做的便是战胜各种投资理财的诱惑,因为大量的事实证明,天上是不会掉馅饼的。

五、人民币升值是福是祸

美国经济学家对议案的反应泾渭分明。以美国经济政策研究所所长罗伯特·斯考特为代表的部分经济学家认为,只要人民币升值 28.5%,就可以为美国创造 225 万个工作岗位,同时将美中贸易逆差减少 1905 亿美元。

但更多的经济学家认为,美国此举将引起“难以预料”的后果。美国大西洋理事会中国经济专家盖保德指出,没有证据显示中国通过操纵汇率换取贸易优势。中国的贸易盈余也不是导致美国贸易赤字日益扩大和失业增加的原因。

美国主流媒体认为,许多议员担心美国的经济状况会影响选情,但又不愿承认政府的宏观政策失利、未能有效地促进经济增长和就业。于是,借部分民众对中国崛起的担心,以汇率名义打压中国。事实上,美国绝大多数商业团体都坚决反对国会通过立法迫使人民币升值,担心此举将导致中国对美出口商品采取报复行动,从而损害美国公司在中国的巨大利益。

人民币升值和美国贸易逆差之间并没有联系,这已经得到证实。贸易逆差减少只能减少而非增加就业机会。1983 年至 2007 年,美国实际国内生产总值增长 1 倍,国际贸易增长 6 倍,贸易逆差从 730 亿美元增加到 6550 亿美元,同期美国净增 4600 万个工作岗位,平均年增 184 万个。2007 年至 2009 年美国经

到 2009 年的 3630 亿美元,同期美国却增加了 600 多万失业人员。

如果美参院人民币汇率议案成为法律,其唯一后果就是中美发生贸易战。

美国媒体近来接连突出报道中国外交部、中国人民银行、商务部等机构就该议案所作出的严正表态。不少美国人士非常担心该议案引发中美两国贸易战。华盛顿卡托研究所中国问题专家多恩表示,此议案只会损害美中关系。《华盛顿邮报》的社论称,以如此大的代价换取如此小的利益,美国没有理由通过这样的议案。美联社的报道质问:该议案究竟是要推动美国经济增长,还是要与美国的主要贸易伙伴打一场贸易战?欧债危机已经让决策者忧心忡忡,如果引发美中贸易战,“只能让形势更糟糕”。

中国外交部副部长崔天凯接受中外媒体采访时强调,这个议案不仅没有反映中美经贸关系的现实,而且会对两国经贸关系今后的发展带来有害因素。如果让这样一个议案成为法律,其唯一后果就是中美发生贸易战,这将是一个两败俱伤的结局,不利于中美经贸关系发展,不利于美国经济的恢复和就业的增加,不利于世界经济增长,也会对中美关系的总体发展产生影响。

转嫁矛盾是真实意图。

事实上,无论该预案能否最终通过并成为法案,多年以来,美国频频打出“汇率牌”,向人民币升值施压,一直是美国转嫁经济危机、转移国内矛盾的政治手段。而此次众议院通过该法案使人民币汇率问题再度升级,是美国持续打压人民币、维持美元霸权地位、摆脱债务危机的重要手段。

六、精明的美国 可怜の日债

穆迪发言人表示,无论日本即将进行的领导层更替结果如何,该机构均有可能下调日本的评级。此前,穆迪维持日本“Aa2”级的主权信用评级,该评级在穆迪信用评级等级中为第三档。通常而言,如果评级机构将某一国家的主权信用评级列入负面观察名单,但是其观察要素在改善之中,那么,评级机构可以选择延长评估期。不过,日本目前的经济表现和财政纪律未必能够提供支持。

在三大评级机构中,标普给日本长期国债信用评级为“AA-”,而惠誉给日本外币债务的评级为“Aa”,分别为两者信用评级等级标准中的第四位和第三位。两机构还在 2011 年 4 月底和 5 月底将日本当前评级前景定为“负面”。

穆迪下调日本国债评级的目的不会太简单,笔者认为,穆迪下调日本国债评级的目的主要是针对中国,主要是逼人民币升值;美国在中国成为世界第二大经济体之后,采用的是当年日本成为世界第二经济体时一样的策略,逼人民币升值;美国没有办法逼中国与美国签订像上个世纪 80 年代的美国与日本签的“广场协议”一样强迫中国的人民币由中国政府主动升值;美国采用的是金融的手段逼中国的人民币不得不升,由不得中国政府,美国先评估欧债降级,再评估美债降级,后评估日本国债降级,让美欧和日本的货币都贬值了,美欧和日本的国债都降级了,中国的人民币就自然而然地升值了,中国政府同意也得升,不同意也得升,应该说美国这一招金融手段还是很精明的。这样一来,中国的财富就通过人民币升值被美国政府合法地掠夺了(因为中国持有大量美债,只要人民币升值,美国人欠中国人的钱就少还了)。最让人担心的是美国人这样合法地掠夺中国的财富只是开始,美国在未来 10 年将会通过金融手段搞垮中国经济才是目的。可是中国并没看出来,也没有作任何准备,这样一来中国在未来 10 年将会和上个世纪 80 年代的日本一样,会被美国用金融手段搞垮。

美国不希望世界上有老二,这是美国的长期国策。美国的量化宽松政策主要就是针对中国的。当年前苏联成为世界第二大经济体时,美国将苏联搞垮;日本成为世界第二大经济体时,美国用金融战争将日本打垮。现在中国成为了世界第二大经济体,美国必然要用金融战争将中国打垮。

最近,金融领域的一些热点动态可以说与此都有着千丝万缕的关系,有人说,这一切都起源于标普降低了美国信用评级,让中国一下成为了最大的受害者。事发当时,宏皓就表示,这只是美国政府与标普“演戏”罢了。

美国副总统拜登访华主要是游玩,顺便看一看美国人通过美债危机掠夺了中国财富之后中国人的反应。重点以劝说中国允许人民币对美元继续升值,将中美汇率问题被高度政治化。但是比较乐观的是,中国此次显示得非常强硬,

以“不会在外部压力下升值,只会自主决定”的态度贯穿这场“汇率战”的始终。

七、标普降低美国信用评级的真实目的

标普公司将美国 AAA 信用评级的评级展望从“稳定”降至“负面”,这意味着未来 6~12 个月内标普可能调降这个世界最大经济体的主权评级,而与此同时,标普宣布对美国的信用评级依然为 AAA 不变。由于美国两党对于赤字削减的讨论日趋激烈,标普此次下调美国信用评级意味着美国财政赤字削减的确定性进一步上升。事件本身超出了市场预期,因此资本市场出现了大的波动,中国所持美国国债的风险问题也再次成为关注的焦点。2011 年 4 月 19 日,标普首次降低美国主权信用评级展望的消息在欧美股市大跌后,又继续全线推低亚太股市。展望下调有损美国信用在新兴市场经济体崛起之际,对美国信用可靠性的疑虑,可能会危及美元作为全球储备货币的使用。标普展望下调也凸显美国信用可靠程度遭受的损害。近 10 年中,美国在入不敷出情况下实施了减税和支出增加等政策,接着又在经济衰退期间推出了大规模财政刺激。

然而这只是我们看到的表面现象,从金融博弈的角度来判断,标普降低美国信用评级的真实目的是在故意让美元贬值,好让美国从全球通过美元贬值来掠夺财富,向全世界转嫁风险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第八章

限购令下的房地产投资

2012年仍然是房地产调控的关键之年,据国家统计局2012年6月18日发布报告,5月份全国70个大中城市中,新建商品住宅(不含保障性住房)价格与上月相比,有43个城市价格下降,持平的有21个,上涨的有6个。

从数量上看,5月份我国新建商品住宅价格环比上涨的城市有6个,比4月份增加了3个,但比3月份减少了2个;从涨幅看,5月份新建商品住宅价格环比上涨的城市,涨幅均未超过0.2%。

从新建商品住宅价格同比变动情况看,5月份70个大中城市中,价格下降的城市有55个,比4月份增加了9个;上涨的城市有15个,涨幅均未超过1.4%。同比价格上涨的城市中,涨幅比4月份回落的有14个。

人民银行、银监会已经分别澄清了个别媒体关于房地产信贷政策将有所松动的曲解报道。住房城乡建设部门将积极配合金融部门,继续严格执行好差别化住房信贷政策。

以上数据说明经过两年的房地产调控已经取得阶段性成果,但是继续稳定并深入调控成果,仍然将是接下去国家的调控重点。国家坚定房地产调控的目标是不会松懈的,因为一旦调控失效,会带来一系列不堪的后果。

第一节 认清房地产面貌

20 世纪 90 年代初,深圳、海南等地涌现了房地产热,不少人把握住了时机,特别是越来越多的家庭户型的房产投资者越来越多,成了百万富翁。加之国家取消福利分房,放宽住房贷款政策,刺激整体经济需求,在这样的背景下产生了房地产投资暴富的机遇。我国民营经济逐渐发达,民间资金十分充裕,不少居民手头或多或少有一些积蓄。如果存入银行,虽然不承担什么风险,但是目前利率太低投资回报不大;投资股市则风险大,且要付出相当多的时间与精力;而投资房产,不失是一项行之有效的投资手段。虽然房地产流动性差,但投资获利却颇为丰厚,而且还能抵消通货膨胀带来的损失。在那个时期有较多资金又愿意做长期投资的投资者,房地产投资是最佳选择之一。房地产投资牵涉许多复杂因素,对于家庭户型房产投资者,您需要了解相关专业知识,包括法律、法规、建筑、营销、心理等。“智者千虑,必有一失;愚者千虑,必有一得”。

一、房地产的基本特点以及基本概念

(一) 房地产的特点

- (1) 不可移动性。因此,房地产也叫“不动产”。
- (2) 长久性。一般房屋有几十年的寿命,土地寿命更接近无限。
- (3) 不易分割性。房地产与地理位置、邻近区域有密切的关系。
- (4) 需要高投入。房地产的买卖金额通常很高。
- (5) 同时可供投资与消费性。

(二) 房地产的基本概念

想要做一个成功的房产投资者,必须从最基本的房产知识开始了解。就让

我们首先来了解一下这些最基本的概念。

1. 房屋建筑面积

房屋建筑面积是房屋各层面积的总和。每层建筑面积按建筑物勒脚以上外墙面积水平截面计算。建筑面积包括使用面积、辅助面积和结构面积三部分。

2. 住宅使用面积和居住面积

住宅使用面积是指住宅分户门内全部可供使用的净面积的总和,包括卧室、起居室、厅、厨房、卫生间、壁橱、阳台和室内走道、室内楼梯,等等。住宅居住面积是指住宅分户门内的卧室和起居室等的净面积的总和。

3. 购房时公用建筑面积分摊

商品房按“套”出售。商品房的销售面积即为购房者所购买的套内建筑面积加上应分摊的公用建筑面积。套内建筑面积由三部分组成:

(1)套内的使用面积:①卧室、起居室、厅、过道、厨房、卫生间、夹层、厕所、储藏室、壁橱等分户门内面积的总和;②跃层住宅中的户内楼梯按自然层数的面积总和计入使用面积;③不包括含在结构面积内的烟囱、通风道、管道井均计入使用面积。

(2)套内墙体面积:新建住宅各套之间的分隔墙,套与公用建筑空间之间的分隔墙以及外墙(包括山墙)均为共用墙,共用墙墙体按水平投影面积的一半计入套内墙体面积;非共用墙墙体水平投影面积全部计入套内墙体面积;内墙面装修厚度均计入套内墙体面积。

(3)阳台建筑面积:①原设计的封闭式阳台,按其外围水平投影面积计算建筑面积;②挑阳台(底阳台)按其底板水平投影面积的一半计算建筑面积;③凹阳台按其净面积(含女儿墙墙体面积的一半计算建筑面积;④半挑半凹阳台,挑出部分按其底板水平投影面积的一半计算建筑面积,凹进部分按其净面积的一半计算建筑面积。综上所述,套内建筑面积=套内使用面积+套内墙体面积+阳台建筑面积。公用建筑面积由以下两部分组成:

A、电梯井、楼梯、垃圾道、变电室、设备间、公共门厅和走道、地下设备、值班警卫室等。

B、套(单元)与公用建筑空间之间分隔墙以及外墙(包括山墙)墙体水平投影面积的一半。公用建筑面积 = 全栋建筑面积 - 全栋各套内建筑面积之和 - 单独具备使用功能的独立使用空间(如地下车库、仓库、人防工程等)。整栋建筑物的公用建筑面积除以整栋建筑物各套内建筑面积之和,得到建筑物的公用建筑面积分摊系数。于是,套内建筑面积乘以公用建筑面积分摊系数,便是每套商品房所应分摊的公用建筑面积。

二、我国住宅房型的设计原则和发展趋向

房屋的内在功能和合理的房型,是消费者选购商品房的重要依据之一。开发商想要使开发项目获得成功,其开发的商品住宅必须适应消费者的需求。我们拟从住宅建筑设计的一些基本原则,来对住宅房型的发展趋势作一简要分析。

(一)“以人为本”的房型设计理念

房型包含三层涵义:第一指面积大小不等的套房系列,受经济指标制约的套型组合,如二室一厅、三室一厅、三室二厅等;第二指在同一面积指标控制下,每户的内部功能组合和面积安排;第三指住宅功能发挥所需条件的安排,如朝向、通风、采光等。

总的来说,房型设计应遵循“以人为本”的指导思想和设计宗旨,住宅是为人们在繁重的工作、学习之后提供的一个放松、安闲、温馨的私密休息场所,使人们获得生活上的安逸和心理上的舒展,有归属感和安全感。因此,在房型设计中,对各部分的位置安排、关系连接、空间尺度乃至细部处理均要考虑到人的使用方便及功能的充分发挥。在具体的设计过程中,第一要满足生活要求,各功能区的尺寸必须满足人的最低使用要求。第二要满足人的心理需求。不同收入阶层的消费者,不同经济发展阶段的人,对房型的心理需求都是不同的,这是开发商设计优良房型所要考虑的非常重要的因素。

(二)住宅房型设计的基本原则

1. 功能性原则

住宅虽小,但包含了人们日常丰富多彩、细致微妙的生活行为和生活内容,它是功能很复杂的建筑类型。如何通过各种功能空间的有机组合和合理安排形成一定的空间秩序,减少相互的干扰,提高活动效率,改善生活质量呢?

(1)内与外。住宅的玄关、客厅、厨房、餐厅等与外部联系较为密切频繁,卧室和卫生间等相对而言属于内部空间,私密性要求高,应做到内外有别。

(2)清与污。厨房、卫生间在使用过程中,会产生一定的垃圾、油污和气味,而客厅、卧室则需要一个清洁卫生的环境。因此,设计要做到清污功能区分隔,互不干扰。

(3)动与静。客厅、厨房、餐厅是供成员交往、娱乐、会客、餐饮等活动的空间,人员集中,活跃程度高;而卧室、书房和卫生间相对较隐秘,活跃程度低,需要较为安静的环境。因此,设计必须体现动静分区的功能要求。

2. 经济性原则

住宅是价值量大的消费品,每一寸面积造价都关系到消费者的切身利益,不同收入水平的消费者,限于自身的需求和购买力,将首要关注商品房的价格和面积使用的经济性。在一定面积条件制约下,合理布置,充分利用各部分的空间,尽量减少不很必要的走廊等面积,这才是优秀的,具有品位、效率的房型设计。经济性原则要求既要考虑不同阶层消费者的消费水平、心理需求,又要与不同时期经济发展水平相适应。例如在新加坡,住宅房型曾有过应急型、标准型、改良型、新形成型、简易型和行政型等。不同时期,不同的住房政策,要有不同的房型设计。两大原则落实到具体设计中,应做到以下几个方面:

(1)平面设计应以工作型、生活型、休养型常见的居住类型设定。

(2)起居室是全家生活的中心,应设置在南向,并开设直接对外有充足日照和视域、颇为宽敞的门口。

(3)确保各居室有良好的通风和采光。

(4)厅卧面积比例适当,减少次卧室面积。允许扩大居室客厅的面积,扩大

卫生间的面积。

(5)各功能空间内,应根据室内居住行为轨迹合理安排设备、设施、放置家具的空间。

(6)设置玄关,室外到室内有一个过渡空间。

(7)三室以上的户型,应保证有两个卫生间。

(8)采用可拆隔墙和推拉门、折叠门,以扩大空间使用效率和提供改造的便利,适应住的变化。

(9)设置阳台,大户型可设置两个阳台,即功能性阳台和观景阳台。

3. 对于厨、卫设计应做到

(1)厨房原则上应设置在靠近外墙并且有良好通风的位置,必须做到明厨明卫。

(2)合理安排厨房操作顺序,注重各种设备的安装方便,留有放置冰箱的位置。

(3)厨房与用餐场所应有便捷的联系,避免与其他行为空间交叉。

(4)卫生间应有必要的分隔,符合人居住的生理卫生要求,卫生间门应避免直接面向起居室。

(5)洗衣机位置尽可能设在卫生间内。

(三)住宅房型设计面临的新问题

1. 适应多种家用电器使用的要求

彩电、冰箱、洗衣机、电脑、传真机、水按摩浴缸等已走进千家万户,对这些家电产品的布线要求及预留空间布置都是我们在房型设计中所必须考虑的。一般来说,厨房和卫生间在 7~10 平方米左右最合适。

2. 适应信息化时代的要求

生活节奏快速化对房型设计也提出要求,家庭办公、家务管理自动化、各种计算机终端网络、图文传真机、打印机、文件处理机、IDD 电话都走入家庭。除提供必要的电源,以保证预留安装的各种网络,包括设置智能化 OA 系统外,还要提供智能化机电设备所要求的“室内微机工作环境”。

3. 适应人口老龄化住宅要求

房型设计必须有适当的超前性。随着我国人口的老龄化,设计应考虑如何适应老人的生活习惯,如住宅入口处面积适当增大,门口宽度适当增加,地面力求平坦,便于行走。厨房和卫生间面积适当加大,便于坐凳和轮椅使用。

(四)住宅房型设计发展趋势

21 世纪的中国住宅建设,其发展趋势为多样性、灵活性、地方性和民族性。多样化指在面积规模不同的情况下,为适应社会经济文化结构的多层次需要,不同家庭结构的需要,以及使用者生活方式的个性化,生活内容的丰富化和生活习惯的复杂化需要,设计出多种房型。灵活性指房型设计的可改性和适应性预设计。随着人们生活内容日趋丰富多彩,生活方式日益个性化、复杂化,相应的居住空间也提出更多的可改性要求,使其不但满足目前住户的使用要求,还能在一定程度上为未来的发展提供变化的条件。

(1)大空间设计。使用者根据自己的意愿和爱好,利用隔墙或家具对空间进行多种分隔,改变住宅套型,如将四室二厅改成三室二厅。

(2)将厨房、卫生间作为一个整体单元组合。相对集中的厨卫定型化布置,既节约了管线,也为工厂化预装配生产和工业化施工创造条件。住户还可根据自己的意愿较自由地改变厨房和浴厕空间的面积,调整器具的位置和型号,以适应其各自不同的生活习惯和卫生要求。

(3)采用支撑体住宅的设计方法。在平面设计时尽可能将承重墙布置在套型分界处,采用轻质隔墙,平面力求规整,便于住户自行在室内进行空间二次设计。地方性指建筑空间组合、形象的地方特色、地理环境、自然气候的迥异,漫长的历史变迁,文化积淀,使各地区的建筑都具有适应本地区气候、反映本地区文化历史的特色,如果今后的房型、建筑设计抹杀地方特色,统一设计,对一个地区,尤其是对那些文化积淀浓郁、深厚的城市无疑是一种灾难。民族性指居住的民族文化。在几千年历史变迁中,居住文化和传统顽强地保持下来了,透出浓浓的民族特色,在 21 世纪信息化社会的今天,显示出其深刻的内涵和现实价值。只有民族的才是世界的,住宅设计中这一规律也毫不例外,只有坚持民

族特色,融合西方现代住宅设计理念,才能创造出独一无二的具有民族风格历史文化内涵的优秀建筑。

第二节 当下房地产投资思路

一、影响房地产价格的因素

(一) 影响房地产价格的宏观因素

1. 政治因素

如果房地产所在地区的政局动荡不安,则房地产市场必然不景气。如1960年香港发生暴动,房地产价格大跌。

2. 政策因素

政策制定科学合理,房地产市场就会正常、健康发展;反之,政策不完善,存在弊端,则可能导致房地产市场不稳定,价格暴涨暴跌。在众多政策因素中,土地政策、不动产税收政策、金融政策、建筑法规、合同法等对房地产市场影响最大。如今的限购令、房产税对抑制高房价、打击投资炒房等起到了重要的作用。

3. 社会因素

主要包括人口密度、风俗习惯、社会体制等。人口密度越高,对房地产需求越多,房地产价格就越高;反之,房地产价格就越低。风俗文化对住房要求低的地区,房地产价格就较低。社会体制对房地产也很有影响。

4. 经济因素

如果一国经济较为景气,房地产业会发展较快,反之则较为缓慢。如果一国通货膨胀,房地产价格往往会上涨;反之,通货紧缩,则房地产价格下跌。利率与房地产价格成反比变化,利率上升,投资房地产成本就较高,投资热情降低,房地产价格就会降低成本;反之,房地产价格上涨。当股票、债券、黄金、外汇等投资工具收益率增加,则吸引大量资金投入,相应房地产投入资金则会减少,市场疲软;反之,房地产市场兴旺。当出现外贸顺差、外资流入,房地产市场

会兴旺;反之,外资流出,房地产市场疲软。地价和建筑成本上扬,则房地产价格随之上扬。

(二)影响房地产价格的因素

对于绝大多数的房地产投资者来说,最为关心的是房地产的价格。只有了解了价格动向,才能更好地把握商机,而影响房产价格的因素有哪些呢?

1. 房屋的结构

一般框架结构比砖混结构贵,这主要是由于使用了不同的建筑材料、施工机械和施工方法。

2. 房屋的建筑标准

根据室内外装修水平,室内设施的多少,水、气、暖、卫设备装置的标准等,房屋划分高、中、低档,产生不同的造价。

3. 房屋层数及层高

不同的层高,需用的施工技术、机械化程序、用工用料等不同,因此,高层、多层和低层的造价不同。

4. 房屋的房间向及层次

同一类或同一幢房屋,不同的朝向和不同层次的单元,直接影响人们的需求程度,形成销售差价。

5. 房屋的地理位置

房屋的地理位置不同,如在城内或城外,交通方便或不便,在繁华地区、偏僻地区还是风景区,使用价值不同,价格也有很大差别。

6. 房屋的质量

房屋的质量,直接关系到房屋的寿命。看房屋质量的好坏,可从不同的角度去看,比如钢筋、水泥的质量与含量,楼板质量,墙体质量等,一般来说,级别高的设计单位和施工单位对这些基础性的东西较有保障。

7. 房屋的销售政策

根据不同时期的政治、经济状况,不同居民阶层的收入状况,以及不同的管理方式来确定不同的房屋出售价格。如对外商出售时要高一些,对国内个人出

售时,则给予一定的优惠价格。

8. 供求关系

供大于求时,房产价格会下跌;反之,则会上涨。很多人选择房地产进行投资,但是对房地产资本价值的判断是个很复杂的问题,很多因素都会影响判断的准确性,从而产生资本价值的风险,即预期资本价值与实际资本价值之间的差异。

9. 其他因素

造成资本价值判断不准确的最根本的原因有两条:一是房地产市场固有的不完全性造成判断时缺乏对市场的了解;二是房地产交易具有不可比性,缺乏用来参考的邻近的或类似的交易案例的资料,尤其对非专业人士来讲问题更突出。除此之外,还有几个方面的因素也会影响房地产资本价值判断的准确性:

(1) 估价误差。不同的估价师对同宗物业的估价结果可能存在 5 % 幅度的误差。据国外的一些研究机构的调查,在操作事务中,这种误差甚至超过了 5 % 的幅度。这一判断差异不仅影响了物业的收益水平,甚至决定了物业投资预期收益目标的判断。此外,房地产交易并不频繁,而且每笔交易的过程都很漫长,对资本判断的误差很难马上得到市场的检验,这也导致了物业资本价值的不确定性。

(2) 市场影响。对资本价值的判断通常是对物业公开市场价值的估计,但公开市场实际上是个理论概念,在实际交易过程中,很难满足公开市场定义中的各种架式前提。

(3) 政府法律和财政政策方面的影响。政府法律和财政政策的影响,有时是可以预期的,但并不表示就没有风险存在。因为即使是政策自身也会随着国际市场、国内市场的实际情况进行相应的调整。

(4) 宏观经济形势。宏观经济形势的变化对需求市场有很大影响。这种影响可能是新的发展趋势对某一地段、某一类型物业有很大影响,如 WTO 对京城租赁市场及相应地段的商品房市场影响巨大。当然,也可能是经济衰退导致市场的萎缩或是局部市场的萎缩。

(5) 功能过时。功能对物业的影响很难判断。比如说智能化、大厅小卧甚至更超前的户型设计、以人为本等都是现在很时髦的话题,但是在较好地段即使是 20 世纪七八十年代设计的“压抑了人性”的老旧二手房,市场认同度一样很高。

(6) 通货因素。通货膨胀、紧缩都会影响对收益的判断,物业收益预期的变化直接会影响房地产资本价值的判断。

(7) 法律风险。法律风险最大的可能性是出在产权、合法等问题上。在很多情况下,物业的合法性并不是检验“五证”那么简单的事情。

(8) 工程质量。

(9) 后期的维护管理。有些物业特别是写字楼、商住公寓设备配置很好,但由于后期管理不力,维修资金不足,一般在 5~10 年后便会出现不同程度的贬值。

二、投资房产的基本注意事项

(一) 投资自用房产的注意事项

(1) 购房前先了解一下房屋设计、施工、规划等专业知识。

(2) 把经济、实用、方便、配套设施等多种条件按自己的需求程度进行排队,通盘考虑。

(3) 进行房屋现场勘察调查,如果没有条件,也应察看样品、模型或图纸。

(4) 对经销单位提出的价格和让价条件不要急于决定,要货比三家。如果不是急用,观察房屋价格的变化,在价位较低的时候再购入。

(5) 除了了解房屋的内部构造和布局,还要了解周围环境,不仅要看现状,更要看房屋周围今后有无发展前途。

(6) 对房屋的物业管理公司也要作调查,好的物业管理公司,将会使你解除许多购房的后顾之忧。

(二) 投资用于保值增值的房产的注意事项

(1) 要分析房地产价格走势,掌握影响价格的因素,选择价格低于或接近于

其价值的房产,这种房产才会有价格上升的空间。

(2) 房地产投入资金较多,增值的效果往往需要较长时期才能体现,因而不能操之过急,要有中长期投资的心理准备和经济上的准备。

(3) 为保证投资人的实际投资收益,不仅要考虑一次性购入房屋的费用,还要考虑到购入后经常性的维修、养护的费用支出。

(4) 充分考虑各种可能出现的风险,并做好应付风险的准备,比如地点选择不佳,不易出手,投资额过大,无人接手,产权不清,买卖程序复杂,购入后维修、养护费用过高等。

(三) 投资房产的基本注意事项

(1) 买房用于出租,实际就是业主经营自己的房产。出于此种目的的购房人在购房时首要考虑的因素应当是区位。必须考虑在人气较旺的城区内选,而在某个小区之中,还要尽可能选择出入方便、外观和内质较好、周边人流较大的地区。因为同样的区域,相差百米的房屋可能其价值就相去甚远。另外,用于出租的房屋宜选择在外来人员较为集中的公司聚集区域、院校区和商业密集区,这些区域由于具有较大的租住房需求市场,一般情况下都应该能租出一个好价钱。

(2) 选择用于投资的房屋。事先还有一点要明确的是,到底是购买普通住宅,还是购买公寓、别墅等高级住宅,或者是购买商业办公楼和商铺。

(3) 个人购置物业,其中很重要的一个因素即是时机的把握。购买房屋一般分为购买现房和购买期房。买现房价格高,如果在繁华区段当作商业或办公商务用房,购置后出租经营,适于购买此类的房屋。购买期房,相对价格较低,当市场没出现大的波动时,房屋一般在短期内都可升值,如果转手出售,会有较好收益。

一般来说,当一个地区的经济出现繁荣和快速增长时,投资商业用房甚至公寓都会有较好的回报,但作为购房人,这种投资行为只有早于经济繁荣期到来之前付诸实施,投资才可得到最佳的回报利润;而如果错过了时机,赶在繁荣期已至,并且房价已攀升至最高位置时购房,按股市里的行话讲,你会被“套

牢”。商品房买卖是各类商品买卖中投入资金量最大,各种因素制约性最强的交易活动,在交易过程中不但要详知各种程序和操作方法,而且要懂得讲求策略,以最经济的投资获取最富价值的商品。只有达到此种境界,花费心血挣到的钱财才不会付诸东流,相反会得到超值的回报。

三、如何选择房产投资的区域

(一)住宅区应重视的区域因素

地势高低,房屋的朝向,学校、公园、医院等配置状况,交通设施状况,商业服务状况,水、电、气供应状况,噪音、空气污染等公害发生的程度,当地居民的职业、教育水平、社会阶层等状况,街道的宽度、组成等状况,土地的利用潜力及管理程度。

(二)商业应重视的区域因素

所占面积的大小及顾客的质、量,顾客的交通手段及交通状况,繁荣的程度,营业类别及竞争状况,其他经营者的创造力与资信状况,土地的利用潜力及管理状况。

(三)工业区应重视的区域因素

与产品市场及原料采购市场的位置关系。道路、港口、铁路等运输设施的建设状况,能源供应状况,劳动力市场的供应状况,与相关产业的位置关系,排水、排气、排渣状况,水质污浊、空气污染等公害发生的危险性,防火状况,行政上的管理状况,土地的利用潜力及管理状况。

四、如何估价房地产

(一)普通房产的估价

对于房产投资者来说,对房产的估价应该是一项最基本的技能,也是迈向成功的重要保障。究竟如何对房产进行准确的估价呢?

1. 市场比较法

市场比较法是最常见、最广泛被采用的一种方法,是将被估价房地产与近期内已经发生了交易的类似房地产比较,得出最可能实现的合理价格的一种方法。

2. 成本法

成本法是一种以建造房地产所耗费的各种费用为主要依据,再加上利润和应纳税金来确定房地产的估价方法。这种方法又叫原价法、合同法。

3. 收益还原法

收益还原法也称投资法、收入资本化法、纯收益还原法。由于房地产具有永久性,其耐用时间相当长,不仅现在能取得一定的纯收益,而且将来也能源源不断地继续取得这个纯收益。因此说,这是一种以收益价值作为该房地产的实质价值的估价方法。

4. 剩余法

剩余法多用于土地评估。指某一评估地块上全部建筑物的销售价格减去建造总费用及正常利润、利息、税收等,求得该地块价格的一种土地评估法。计算公式为:地价 = 楼价 - 建筑费 - 专业费用 - 利息 - 发展商利润 - 税收。

5. 长期趋势预测法

这是预测科学的基本理论和方法运用于房地产价格评估的一种新的估价方法。长期趋势观察,房地产的价格变动形成一定规律,因此人们可以根据历史资料,按照时间顺序排列形成时间数列,从而反映出这一房地产价格的变化过程、方向和趋势,进行类推或延伸,估出这一房地产的价格。

(二) 售后房的估价

除上面所介绍的之外,售后房在房产市场中也占有不可小看的地位。如何对售后房进行估价呢? 公有住房指的是多个不同时期、不同单位建造的房屋,时间跨度较大,早的建于 20 世纪六七十年代,已属陈旧房屋,剩余使用年限不多。晚的建于 1997 年或 1998 年取消实物分配之前,属于新房。由于房改房被拆除后,并没有法律、法规保证原产权人对土地继续享有使用权,同时房价中包

含了土地价值的因素但并不意味着职工购买住房,也同时购买了 70 年或 50 年的土地使用权。

因此,对使用年限所剩无几的陈旧房屋,买房实际上等于买了几年的使用权,这时购房与租房的实际效用几乎一样。只要没有通货膨胀,这类房屋几乎没有增值、保值的可能,而只会随着时间的推移逐步贬值。因此,评估陈旧已购公房,应采用收益还原法,其市场价格应等于长期租赁的租金折现之和。对于投入使用时间不长的房屋,大多用于自住,即使出租目前也没有稳定、合理的租金收入。同时,由于土地成本及房屋成本不易确定,使得收益还原法和成本法均不宜采用,只有市场比较法切合实际,具有一定的实用性。比如同地区类似商品房再转让实例可以作为可比实例。

但是应该注意的是,商品房与售后公房的税费负担标准及项目有差异,必须加以修正对投入使用时间居中的房屋,应注意收益还原法与市场比较法这两种方法的衔接,但侧重于市场比较法。因为预测租金水平会随租赁时间的延长而降低精确度。相对而言,市场比较法更能反映当事人的现实市场经济行为,因而更能为人们接受。还要注意两个原则:一是房屋功用、权利、总价值一致的原则,即两个不同的房屋,只要功能、权利相同,总价值也应一致,这决定了税费修正的必要性;二是租售协调一致的原则,即完备的房地产市场中租金与售价之间应协调,这一原则决定了陈旧售后公房的售价应与长期租赁情况下的租金折现之和等同。只有把握这些原则,才能较正确地评估售后公房的市场价格。

五、限购令下房地产如何投资

1. 投资商铺或为首选

自 2010 年国家楼市调控政策以来,多地实行了严格的限购措施,在一定程度上打击了投资炒房的热度。

未来房产投资的选择,肯定会有一定的变化,总面积,尤其户型、面积配比这块会有结构性调整。相对来说 50—60 平方米的刚性需求的小户型可能会受

到欢迎,毕竟这样的户型在房产税推开、房贷利率上调的背景下,有利于出租,同时也便于投资者购买。

当然,商铺目前是引起资金关注热点,当限购令将部分资金阻挡在住宅市场之外,这些资金很可能转战商铺,特别是地铁沿线商铺的投资价值会有所提升。不过,商铺的投资门槛可能更高,尤其商业环境能否支撑商铺,故需要投资者谨慎判断。

就目前的态势来看,房产投资当中,或许只有商铺还有投资价值。

2. 夺人眼球的“地王”新动向

市场上非常值得注意的是,从2011年的保利地王到2012年6月18日的恒大拿下广州新地王,在楼市调控尚未实质性松动的背景下,在目前房产以价取量带动成交量上升的情况下,是否意味着土地市场的回暖?其实是开发商利用手中的土地来博弈地方政府的政策,期待市场回暖。北京、上海、广州三地的房地产价格走势,对全国房地产价格的变化会起到重要的示范作用。可以说,这三个一线城市是全国房地产市场的风向标。而到目前,广州市已经通过拍卖市场供应的住宅开发项目中,没有上市销售的存量面积,已经接近广州一年的住宅面积成交量。由此可见房地产市场交易的冷清程度。所以,保障房的建设进程和分配,会直接关系到整个市场的价格预期。同时,中央和地方政府的调控决心,也将会给市场更明确的信号。只有摆脱土地财政,才能真正让地王打消暴利的幻想。

目前,土地市场短期内仍然维持低溢价率状况,但是,2012年5月份市场成交量的回暖以及微调政策的频出有可能让资金实力比较雄厚的大型开发企业拿地意愿提升。但是,当这样的成交量回暖还没有呈现出持续状态时,它还不是一个充分的理由。尤其是当前开发企业资金链相对紧张,开发企业不会普遍性的这么激进地进行拿地制造“地王”。从现实意义角度考虑,如果地价略显高于市场预期,那么开发商就会停止出手。

但是,土地市场确实在商品住宅市场成交量回暖的市场背景下出现,如果市场成交量刚刚反弹就导致开发商在土地市场疯狂拿地,如果这样的“地王”

的拿地成为常态,那么也就从另外一个角度证明尽管“去投资化”的调控措施使“降价跑量”成为常态,但是,房地产市场调控并没有改变开发商对于未来市场利好的预期,让开发商“谨慎”扩张,楼市调控至今仍然是失败的。

与此同时,我们也看到,在楼市“降价跑量”的市场背景下,政府也逐渐改变推地策略,将推出地块面积划分得更小,MINI地块渐成土地市场成交趋势。从市场接受度来讲,MINI地块控制地块总价过高,开发企业相对容易接受,减少流拍的风险。

无论何种形式以何种方式让土地市场出现“高溢价”、“地王”现象,在房地产市场仍然以“降价跑量”为主的环境下,土地市场出现“高溢价”、“地王”不是一件好事情。土地市场“高溢价”、“地王”是魔鬼,如果当前土地市场正在酝酿2009-2010年土地市场复苏的行情,这极有可能是市场走向出现偏差,这或将导致楼市调控政策由当前的定向“微调”为主的时期转为再度收紧。

从楼市成交量价的表现也可以反映出当前楼市调控政策的走向,当2012年5月份全国大多数城市成交量出现反弹的时候,住建部又出来发话,指明微调政策核心仍然围绕着首套房,首套房政策“要在统一框架内”,超越这个范围的政策应该及时纠正叫停。

那么,土地市场一旦频现“高溢价率”、“地王”现象,尽管这可以增加政府的土地财政收入,但是,从楼市调控政策走向大局的角度而言,有可能引来房地产调控的再度收紧。因此,土地市场“高溢价”是魔鬼,我们不希望在这个时候有过多的魔鬼出现。

第三节 还能做房产投资的赢家吗

一、房产投资的成功要诀

经过两年“史上最严厉”的房地产调控政策,对于大多数家庭投资者来说,对房产关注度空前增加。对于家庭投资者来说,如何才能成功地把握各种信息,在眼下用最少的投资,获得最大的收益呢?归纳下来,有下面几点成功的要诀:

(1)对于大多数家庭房产投资者来说,也许会缺乏建筑的专门知识,投资房地产对选择建筑业者是很重要的,最理想的是投资者能与建筑业者密切配合,共同创造成功的投资方法。

(2)投资者要注意媒体部分夸大不实的广告。例如,在报刊、电视、广播或利用名人猛打广告;各地楼市政策出现“微调”;多地售楼处出现彻夜排队抢房;40分钟内房源订购一空等等的说辞,这些易使投资者产生错觉而盲目抢购,房地产商必将过高的宣传费用转嫁到房地产价格上。

(3)要注意产权是否清楚,尤其是特定区域的土地能否盖房子,应事先调查研究,以免买了土地后却不能建筑,或房屋没有土地所有权,留下诸多“后遗症”。

(4)应懂得收集、判断、精确分析各种情报。如果是业主主动提供的“内部消息”,要注意是否有偏颇,是否属于同为恶性竞争,以免误信消息而判断错误。

(5)投资不动产需要几年甚至十几年时间才能看到成果,所以,您将资金投入房地产时,应事先作好心理准备,以免因为地产价格长期低下而拖垮您的财务。

(6)房子自己使用,要留意周围的环境;购屋用来投资,更不应忽略现场察看的工作。有些人往往抱着“肯花大钱,舍不得花小钱”的心理,出大笔资金购

买房地产，却吝惜花钱去现场调查，这绝非“投资家”的作风。

(7)对想买公寓大楼出租以赚取投资利润的人而言，最好能略具阅读建筑工程、设计图的知识。因为，一般钢筋混凝土的大厦，不是专家很难由外观判断建筑工程的优劣，而建筑物结构体及施工精度与耐用年数息息相关，绝不容忽视。

(8)投资房地产是否成功，还应仔细分析价格、利息等成本因素。例如，投资套房、公寓、办公大楼或纯粹土地，所考虑的风险因素是不同的。

(9)投资房地产后，要注意后续的维修管理费用。例如，房租收取是否方便，建筑物的日常清扫或外观维持及几年后修缮和整建问题。

(10)俗话说，有同行，没同利。投资房地产，到底是着重“净利得”还是“收入所得”，靠投资人自己判断。但是，有不少人盲目认为“不动产一定会看涨”，而在地价极高时投入，投资后即发生被“套牢”的情形。

二、房产投资的基本原则

投资房地产虽然也有风险，但只要经过周密调研、科学分析，风险还是能降到最低限度的。一般投资房地产要注意以下几点投资原则：

(1)购买有实力的开发商开发的大型住宅小区的首期或二期商品房。一些开发商开发大型住宅时，一般采用滚动式发展的策略，在首期推出的楼盘往往比后期的售价低许多。因为开发商必须在首期吸引消费者的注意力，吸引大量的买家来带旺人气，以便在以后的开发过程中能顺利地销售。

(2)购买城郊接合部位的商品房。因这一地区的商品房是较后期开发，往往规划建设得比较好，其环境质量也比市区的楼盘好，随着城市规模的迅速发展，城乡接合部很快便能融入市区，其配套设施、市政、交通等也会相应跟上，房价到时自然也升上去了。

(3)购买城市发展地段的楼盘。这些地段地产增值潜力巨大，虽然投资期限长些，但作为长线投资是较明智的选择。

理财决定命运

.....

(4)掌握最佳时机。投资房地产只有适时进出,才能赚取厚利。比如在 20 世纪 90 年代初,深圳、海南等地出现了房地产热,这与我们国家的政策因素很有关系,不少人由于把握住了时机,很快成为了富翁。当然在目前还在调控下的房地产的未来还在观望中,当下不是投资房地产的好时机。

(5)选择最佳地段。投资房地产最重要的是慎选地段,即位置第一,国外房地产界流传着一句名言:“不怕好的地段买到坏房子,就怕不好的地段买到好房子。”一般而言,下列地区的获利潜力较大:①供不应求的地段:出租、出卖都较容易,也较可能涨价。②人口快速增长的地区:尤其是新兴市区,人口不断流入,房地产的需求量大,增值自然也较大。③流通率高的地区:流通率高,容易脱手,获利机会大。④公共建设邻近地区:各大火车站附近地区已经成为投资的热点,高速公路沿线,也是被大家看好的投资热门地区。

(6)建筑质量。它是实现价值的保证。建筑质量不仅指建筑物的结实程度和安全程度,而且还包括建筑物的审美价值、建筑物的周围环境和建筑物的适用性。建筑质量的好坏,决定了用户是否乐于租用或购买,它已成为房地产投资商进行开发的基本准则。

第四节 如何规避房地产风险

目前的股市与楼市已经进入了一个前所未有的微妙时刻：一边是市场已见估值底，一边因调控出现政策顶，而这两者之间的资金大坝，因为底和顶的巨大落差已经处于“决堤”状态。

你冷我热，此消彼长，股市和楼市就像一个“跷跷板”的两端。目前，国家接连出招调控楼市，国内一些一线城市，已经出现了集中抛盘的现象，社会上的流动资金又再次面临选择。目前还没有出现大规模资金从楼市撤退，但资金一旦大规模从楼市撤退，转战股市将成为他们的第一选择。

1. 炒房热钱需要冷却

房价回调是维护经济全局利益的迫切要求。中国居高不下的房价，以及仍在飞速上涨的趋势，早已成为百姓关心、政府关注的热点民生问题之一，也成为社会各界热议或诟病的社会热点。

2. 楼市泡沫的危害

楼市泡沫最显著的恶果是它的社会财富再分配效应，表现为土地拥有者通过非生产性方式对社会附加价值创造者的财富剥夺。土地的大幅度升值给各种形式的土地持有人带来的财富不可能是无中生有，而是来源于非土地持有者的相对贫困化。面对如此的高房价，巨大的房地产泡沫严重阻碍中国经济的发展，成为中国经济发展最大的拦路虎，中国的房价比美国还要高几倍，大量的投机资金催生了大批过剩的房地产，中国四分之一的房地产在少数人手里空置着，造成了资源的极大浪费；巨大的房地产泡沫让中国 90% 以上的人都变成了穷人，严重影响着中国人的生活质量和社会的和谐。

3. 楼市泡沫必然破裂

现在的房价已经是高度的泡沫化，肯定会破灭。房价跟租金的比例已经完

全脱钩了。发达国家一般房价是月房租的 100 倍,但北京平均已经达到了 500 倍,个别的房子已经达到了 800 倍。这一数据能充分反映当前楼市泡沫的严重程度。现在开发商为追求低成本,许多房子质量都比较差,一般三十年就破败了,如果说要靠租金来收回房价,那么破败以后也只能收回一半左右的折旧成本,而且还不算利息、家电家居消耗、空档期、税收等成本。

房价收入比严重不合理、空置率升高是楼市存在泡沫的征兆。按照国际惯例,房价收入比在 3 至 6 倍之间为合理区间,如考虑住房贷款因素,住房消费占居民收入的比重应低于 30%。但是现在我国很多城市这个比值都要达到 20 倍以上,这说明楼市泡沫已经是非常严重了。就空置率而言,统计局公布的空置率跟实际情况有所出入,他们统计的只是开发商没卖掉的,我们要看那些租都没有租出去的房子。现在好多人买了房子也不装修,不住进去只等着升值了,加上这个因素全国的空置率在 30%左右,这个比例已经很高了。

这些因素决定了现在楼市是极度的泡沫。楼市现在的泡沫是建立在实体经济不振的基础上的,这种泡沫的危害最大。我们现在的情况有点像 1985 年到 1990 年的日本,这段时间日本的房价上涨了好几倍,在外部需求不断下降的背景下,日本加大基础设施投资,企图带动经济的发展,结果在国际炒家获利后,日本的房价和股市崩盘了。如果中国的房地产泡沫晚点破灭,中国经济将走上日本的老路,面临长达 30 年的衰退,只有中国的房地产泡沫早破才能免走日本上个世纪 80 年代的老路。

4. 泡沫破灭后谁受伤

楼市存在大量泡沫的危害是显而易见的。

对于投机买房者、投机炒房者和房地产开发商应该如何应对呢?对那些投资者和投机者来说,其购房的目的并不是用于个人消费,不是用来自己居住,而是用于转让或转租,从中赚取超额利润或房租。而现实情况是,在愈涨愈高的房价压力下,老百姓又越来越买不起房子甚至租不起房子,这就使得投资和投机者的房子最终无法转手甚至转租,无法变现,就好像击鼓传花,最终一棒无法传出,只好把花留在手里。这房子留在手里,其后果是什么?如果是自有资金

购房,房主急需用钱,只有抛售,导致亏本破产。同样道理,房地产开发商开发的房子,因为普通老百姓买不起的缘故,主要是卖给投资买房和投机买房者,因投资买房和投机买房者的房子无法转手或转租,他们自有房屋都需要抛售,何谈再购进新房子呢?一旦房地产开发商的房子卖不出去,结果也只能是以低价抛售;上策是早点卖出房地产,进入到股市去抄底。

5. 转战股市成自然

但尽管如此,现在大多数投资买房者、投机炒房者、商业银行和房地产开发商都看不到这一点。或者是看到了,却还抱着侥幸的心理。炒房者总认为那击鼓传花的最后一棒不会落在自己的手里。

进入楼市的部分资金本来应该拿来扩大投资、扩大就业、拉动社会消费,但是一些国有企业把实体经济的自有资金和银行贷款都拿来炒地皮了,这说明实体经济领域投资渠道不多,非常脆弱。房价已经成为一个社会问题。这次调整应该是深幅调整或者是长期调整,可能是长达 10 年的房价下跌的开始,之后房价会越来越低。

因此,不但短期对高房价的高压政策不会改变,即便是未来几年房价只有不断下跌,政策也不可能改变,预计这一轮房地产调控政策可能要持续三年以上。转战股市将是第一选择。

6. 股市的良性吸纳力

此次楼市新政有力地打击了炒房者,但要让资金有效撤离楼市,还必须为它创造健康的投资渠道,特别是要引导资金进入实体经济,变堵为疏才是解决问题的根本。

资金流向最核心的点是它的收益。从目前来看,股市已跌至底部, A 股市场实际上是处于点位相对低的状态,大量个股已跌破净资产,大量的蓝筹股市盈率在 10 倍左右。随着股市的稳定,大部分的钱将流向股市,所以,对于房地产的投机者而言,早点卖出房子进入股市,是当前回避房地产泡沫的上策。未来的房地产跌得越猛股市将会涨得越好,房地产越跌股市越安全。

引导楼市的资金流入股市,对实体经济也有利好的作用。实体经济,通过

股市的融资功能,使得企业通过 IPO 或再融资,或发行债券,将投资者手中的资金转移到实体企业中,从而为企业的实业投资提供资金。

更何况,股票市场比房地产市场更讲究趋势,只要趋势一旦形成,那么,资金介入的风险就较低。而随着近年来证券市场的发展,股票市场与宏观经济的关联度愈发强烈,因此,股票市场长期向好的趋势也有望吸引着炒房资金。与此同时,股票市场还有着房地产市场所不具备的极强的变现能力,也有利于炒房资金控制风险。由此可见,炒房大军的部分资金的确可能涌入证券市场中来。

由于楼市中的热钱规模庞大,在目前民间投资渠道不够充分的情况下,这些热钱很难找到合适的出口,只有股市才适合大笔资金的进出,因此股市将是热钱最终的“避难所”。风水轮流转,上涨了 30 年的房地产泡沫破灭后,必然会有一个慢长的下跌过程,这个过程至少是 5 年至 10 年,眼下越早降价卖出房地产转战股市,损失越小,风险越小,越晚卖出房地产损失越大,风险越大。

第九章

股市投资需钦点黑马股

股市投资风险较大,除了考验投资者的资金实力,还要考验投资者的心理自制、自控能力。对投资者来说,能抓到一只黑马股实现财富大幅增值,是一个永远都有的梦想。

第一节 如何抓准黑马股

一、黑马股的特征

准确挑选黑马的核心技术是识别黑马的特征,而黑马的最重要的特征就是不被投资大众看好。其具体特征如下:

首先,能成为黑马的个股在启动前总是会遇到各种各样的利空。利空主要表现在:上市公司的经营恶化,有重大诉讼事项,被监管部门谴责和调查,以及在弱市中大比率扩容等很多方面。虽然利空的形式多种多样,但是在一点上是共同的,就是利空消息容易导致投资者对公司的前景产生悲观情绪,有的甚至引发投资者的绝望心理而不计成本地抛售股票。

其次,黑马形成前的走势也让投资大众对它不抱希望。因为走势非常难看,通常是长长的连续性阴线击穿各种技术支撑位,走势形态上也会显示出严重的破位状况,各种常用技术指标也表露出弱势格局,使投资者感到后市的下跌空间巨大,心理趋于恐慌,从而动摇投资者的持股信心。

最后,能成为黑马的个股在筑底阶段会有不自然的放量现象,量能的有效放大显示出有增量资金在积极介入。因为,散户资金是不会在基本面利空和技术面走坏的双重打击下蜂拥建仓的,所以,这时的放量说明了有部分恐慌盘在不计成本地出逃,而放量时股价保持不跌常常说明有主流资金正在乘机建仓。因此,这一特征反映出该股未来很有可能成为黑马。投资者对这一特征应该重点加以关注。

二、从技术信号发现“黑马”

如何发觉大主力庄家介入“黑马”?技术上几种明显信号。

第一,股价长期下跌末期,股价止跌回升,上升时成交量放大,回档时成交量萎缩,日K线图上呈现阳线多于阴线。阳线对应的成交量呈明显放大特征,用一条斜线把成交量峰值相连,明显呈上升状。表明主力庄家处于收集阶段,每日成交明细表中可以见抛单数额少,买单大手笔数额多。这表明散户在抛售,而有只“无形的手”在入市吸纳,收集筹码。

第二,股价形成圆弧度,成交量越来越小。这时眼见下跌缺乏动力,主力悄悄入市收集,成交量开始逐步放大,股价因主力介入而底部抬高。成交量仍呈斜线放大特征。每日成交明细表留下主力踪迹。

第三,股价低迷时刻,上市公布利空。股价大幅低开,引发广大中小散户抛售,大主力介入股价反而上扬,成交量放大,股价该跌时反而大幅上扬,唯有主力庄家才敢逆市而为,可确认主力介入。

第四,股价呈长方形上下震荡,上扬时成交量放大,下跌时成交量萎缩,经过数日洗筹后,主力庄家耐心洗筹吓退了跟风者,后再进一步放量上攻。

散户没有主力庄家“通天”的本领,知道何时重组、跟谁重组,业绩如何扭亏为盈,拉高股价后又如何高比例送股,制造何种散户意料不到的利好派发。散户发觉了大黑马,刚骑上,主力庄家就给你一个“下马威”,开始大幅洗筹,上下振荡,不愁你不从“马背”上掉下来。当散户纷纷落马,主力庄家挥舞“资金的马鞭”,骑着黑马绝尘而去。当主力庄家发觉有少量高手仍牢牢跟风,就会采取不理不睬该股,股价死一般的沉寂,牛皮盘整几天、十几天甚至数月,对散户进行“耐心”大考验。当又一批散户失去耐心纷纷落马,这只黑马再度扬蹄急奔。这时黑马的身份往往已远高于一些优质“白马股”,谁不敢坐等主力庄家抬轿?因此,散户只能通过细心观察,发觉有主力庄家介入“黑马”后,紧跟庄家节奏,耐心持有。

第二节 黑马股的特质

黑马股的共同特质则是，“轻资产”、“竞争性的蓝海领域”和“高毛利、高杠杆的现金流”。如何在变幻莫测的股市找到翻番股票？

林奇将公司划分为六种类型：稳定缓慢增长型公司、大笨象型公司、快速增长型公司、周期性公司、转型困境型公司和资产富裕型公司。

林奇指出，“快速增长型公司是我最喜欢投资的类型之一，这种公司的特点是规模小，年增长率为 20%~25%，有活力，有创新精神。如果你仔细挑选，你就会发现这类公司中蕴藏着大量能涨 10~40 倍，甚至 200 倍的股票。”这段话实际上已经指出成为 Tenbagger 的关键：盈利年增长率为 20%~25%。

相比较于其他经济体而言，中国经济的持续快速增长为企业提供了极其广阔的市场空间，这是产生 Tenbagger 的肥沃土壤，创新经济板块则更有希望批量产生 Tenbagger，成为股价可能翻番的优秀投资标的。

在这些创新经济板块下，我们认为有望成为 Tenbagger 的公司应当具备以下共同特质：“轻资产”、“竞争性的蓝海领域”和“高毛利、高杠杆的现金流”。

“轻资产”是经营模式的变革，其赋予企业增长的弹性和灵活性。“竞争性蓝海领域”则要求企业不断创新，前瞻性地发现新的增长空间。“高毛利、高杠杆的现金流”则是从盈利能力、扩张速度以及经营稳健等方面对成长股提出的要求。

一、轻资产金发科技 15 倍的秘密

所谓轻资产，主要是企业的无形资产，包括规范的流程管理、治理制度、企业的品牌等。因此轻资产的核心应该是“虚”的东西，这些“虚”资产占用的资

金少,显得轻便灵活,所以“轻”。

轻资产公司运营一般通过两种方式:一是将重资产业务外包或转让出去。二是收购其他企业的一部分股权,本企业输出品牌,输出管理,利用自己有限的资金,盘活被收购企业的重资产。

谈到轻资产经营,给人的第一印象仿佛是“皮包公司”。但轻资产的经营模式却成就了一批伟大的公司,甚至塑造了一些新兴行业。

以知名管理咨询公司麦肯锡为例,就是典型的轻资产公司,麦肯锡以其专业技能作为公司的核心,为大型企业提供战略咨询服务。其唯一资产就是人才,并没有太多其他的固定资产。然而其行业知识、咨询经验等专业技能恰恰构成其核心竞争力,形成咨询行业的品牌,并创造良好的经济效益,ROE 高的时候恐怕传统的制造业是难以匹敌的。

至于咨询公司经营过程中的部分与公司核心竞争优势无关的业务流程,通通可以外包掉。例如,具体的行业数据库,可以通过行业调查机构购买,而不必要自己亲自去调查。这样做可以提高经营效率。

轻资产的特征就在于“轻”,在于灵活。一般的轻资产公司通常具备固定资产小的特点,发展时所需要的投资金额并不大,一旦市场需求出现,能够实现迅速的扩张。重资产的公司好比一头大象,大规模的资本开支,漫长的建设周期,严重制约了其前进的步伐,也给企业带来沉重的包袱。而轻资产公司船小好掉头,投资小见效快,经营负担小,规避风险能力强,行业好转时盈利弹性空间大。

但是轻资产的盈利模式并不是很容易就能被复制的,其壁垒就在于其核心能力。根据不同的行业,这些核心能力可以是专业经验、技术、服务、知识等等,但一定是很难被复制的。一旦这些核心能力成为了品牌、或者是稳固的客户关系,其他竞争对手再参与进来就比较困难了。

金发科技是 A 股市场上一家比较典型的轻资产经营公司。在 2002~2007 年 5 年间,金发科技销售收入从 11 亿元增长到 64 亿元,净利润从 7400 万元增长到了 4 亿元,股价则在 2004~2007 年期间最高涨幅达 15 倍,在化工类公司里牛气冲天。

金发科技的产品是改性塑料,主要应用于汽车、家电等行业。改性塑料是石化类产品经过加工后的材料,具有较美观的外表和一定的特性,如耐腐蚀、硬度、柔韧性等各个方面的特征。

金发科技能够持续快速增长的秘密在于其“轻资产经营”的模式,与其他化工子行业相比,改性塑料行业具有固定资产投资少、建设周期快的特点。建设一条生产线只需要一个月的时间,设备投资也仅需要 100 万元左右。

由于投资规模小,金发科技能够迅速地扩张产能,做大规模,短短几年时间里把销售收入从 10 亿元做到 60 亿元。比较主要化工类上市公司的固定资产周转率和 ROE 的情况,可以看出金发科技的资产经营效率位居前列。2007 年,金发科技的固定资产周转率、ROE 分别为 13.3% 和 22%,固定资产周转率远高于主要化工类上市公司的平均水平。

之所以金发科技能将国内家电改性塑料 50% 以上以及汽车 20% 以上的市场份额牢牢掌握在手中,是因为其为自己的“轻资产经营”建立起了壁垒。并不是有资本就可以建同样的厂房并获取市场份额的。

金发科技建立的壁垒在于研发和客户服务环节。从研发的角度,金发科技通过多年的行业经验,积累了性能突出的塑料添加配方,是竞争对手很难复制的。从客户关系的角度,金发科技拥有快速的市场反应能力,金发科技已经能够做到和国际优势企业(如 GE 等)同步对客户需求做出反应并同步报价,同时公司是全球改性塑料领域对欧盟 RoHS 指令反应最快的企业。从这个角度看金发科技能给顾客提供的附加价值是其他竞争对手难以匹敌的。

轻资产类的公司必须通过其核心竞争力(专业、知识、经验、服务等)来构建其产业竞争壁垒,这样才能获得持续的成长。

二、竞争性蓝海——APPLE 们的成功

管理学里的“蓝海”,是和充满激烈竞争的“红海”相对立的,是未知的新的市场空间,通过开拓新的市场领域,规避竞争,创造新的利润增长点。

事实上,我们认为在真实的商业世界里,理想中的绝对“蓝海”是不存在的,除非在一些自然垄断或政策保护下的垄断行业,如石油、电信、航空等。因为在自由竞争市场里,一旦开拓新的“蓝海”,获取有吸引力的利润水平,总会有新的进入者来瓜分市场。

因此,企业要想持续增长,摆脱过度竞争的“红海”,需要不断进入新的“蓝海”,一方面巩固增长基础、丰富产品线;另一方面建立新的行业领导优势并提升自身核心竞争力。

竞争是无法绝对规避的,不断前瞻性地开拓新的“蓝海”领域,取得领先地位并实现增长,我们认为这样的企业才有可能在行业中脱颖而出。

在美国资本市场,有一批这样不断创新的公司,APPLE 就是一个典型的例子。在过去的5年里,APPLE公司成功推出了IPod、iPhone和Ipad等一系列产品,通过技术创造新的需求,也引爆了从个人电脑、数字播放器、智能手机等领域的变革。同期APPLE公司的股价从35美元上涨到200美元以上。

虽然像APPLE创新能力这么强的公司在全球范围都很少,在国内资本市场也很难找到。但市场中一定仍会有一批公司能够领先于竞争对手,不断进入前沿领域,开拓新的市场来实现高增长,具备“类APPLE”的素质。

A股市场中比较经典的案例是思源电气。该公司的股价自从上市以来在短短4年时间里上涨了10倍以上。其收入和净利润也在短短几年时间里增长了10倍,销售收入从2003年的一个多亿增长到了2008年的15亿元。

作为一家电力设备类公司,思源电气的成长伴随着国家电网投资的自然增长,同时其也不断进入新的细分市场,特别是一些成长空间大、进入者少、利润高的潜力市场。通过持续创新,精准地把握技术和产品的发展趋势,开拓“蓝海”领域来打开成长空间。

最初上市的时候,思源电气70%以上的销售收入来自单一产品消弧接地线,该产品为思源电气在2004~2006年期间带来了40%以上的复合增长速度。随后,公司通过并购、研发等方式进入高压开关、高压互感器、电力电容器等市场,获得了2006~2007年的持续增长。2008年以来,公司又逐步转型,从电力一

次基础设施进军成长空间更大的二次设备领域,这其中也包括了发展空间巨大的智能电网领域。

思源电气通过敏锐的行业洞察力,在二次设备行业里,先后进入了色谱监测系统生产、储能电池充电模块、电动汽车充电模块、高压动态无功补充系统装置 SVG 以及数字化变电站等五大重要板块,全面布局智能电网行业,逐步实现从传统领域向新兴领域的转型。

思源电气不仅做到了识别并进入“蓝海”,而且做到了迅速占据市场份额并确立领先地位。这样,在新进入的市场里,思源电气能够做到该细分市场的领跑者,使得竞争对手望尘莫及。例如,公司在 2004 年进入高压互感器领域,2005 年正式运营,通过 2006–2007 年两年的时间里就做到了该行业第一的市场份额。

思源电气的成功不是偶然,这样一家通过不断地技术创新,进入“竞争性蓝海领域”并迅速巩固其行业领导地位的公司,未来的进一步成长是值得期待的。

另一个经典案例是当年被市场誉为“中小板奇葩”的医药公司双鹭药业。该公司在 2001–2008 年期间,收入增长了 9 倍多,年复合增速达到 39%,是当之无愧的国内最具成长性的医药公司。

三、双鹭药业的类似扩张模式

上市初期,双鹭药业也只有一个拳头产品——贝科能(一种治疗心血管、肿瘤和肝病的生化药物),这个产品的销售收入不断高速增长使得双鹭整体得以迅速发展。但仅靠一个产品无法支撑公司的持续增长,双鹭之后又依靠自身在生物基因工程制药领域的专长,不断增加技术和产品储备,推出了欧宁、雷宁、欣瑞金等一系列主力产品,为其增长提供动力。

2010 年,双鹭药业又将有欣复诺、立强、欣复同和立生平软胶囊等新产品进入推广。更引人注目的是,未来公司有望推出打破公司基因工程产品销售规模瓶颈的复合干扰素产品。

复合干扰素的活性是普通干扰素的 5~10 倍,其应用前景十分广阔,同时,干扰素又是销售规模最大的基因工程药物之一,2007 年全球市场规模已经超过 40 亿美元,国内干扰素市场规模已经超过 20 亿元人民币,且仍处于快速增长中。复合干扰素上市以后,有望推动双鹭药业基因工程产品以及公司整体快速增长,成为未来几年公司快速增长的又一重要动力。

从 2006 年以来,双鹭药业的研发投资占营业收入的比重持续保持在 10% 以上,达到了国际医药公司的先进水平。双鹭药业充分利用国内外的研发资源,快速进入前沿研发领域,瞄准国内外具有广阔市场空间的优势品种,导入国内市场并迅速占据市场份额。

通过研发,抢在竞争对手之前,不断进入新的“蓝海”领域,这是双鹭药业带给我们的成功经验。

从双鹭药业和思源电气两家企业的发展历程,我们不难得出以下结论:优秀企业的成长离不开不断革新,进入新的潜力巨大的细分市场,并迅速确立其领导地位,提升其竞争优势。

因此,我们有理由相信,具备能够持续进入“竞争性蓝海领域”特征的公司有望成为未来 A 股市场的黑马。

第三节 黑马股产生的先兆

一、炒作题材

有没有可炒作的题材、可炒作的概念,是一只股票能不能成为黑马股最重要的因素之一。因此,当资金还不雄厚时,一定要首选有炒作题材、有炒作概念的个股。当然选择个股炒作概念时一定要符合时代背景,顺应历史发展的潮流、顺应社会发展的趋势。什么是黑马基因股的题材概念呢?比如,某集团公司进行战略性扩张并购而进行的重组,有这类题材的个股肯定是能成为黑马股的,或者是某个行业由低谷转为走向高成长,比如中国的网络股,2003年搜狐的股票在美国纳斯达克由1美元以下涨到了40美元,2003年春天我有一个同学在美国给我打电话问我买什么股票,当时搜狐的股价在6美金多一点,我让她买搜狐的股票,结果是大赚一笔。为什么搜狐的股票能上涨呢?2002年底,我们股胜公司与北京大学、搜狐合作,共同举办资本运作高层论坛,准备在搜狐网站上打广告,您们猜一猜在搜狐网站上打一条10个字的广告一天多少钱?1万元人民币,如果在搜狐网站上做3个月的广告,广告费是90万。而这种门户网站的作用是无法代替的。可惜我们在国内不能买美国的股票,国内的上市公司也没有真正的门户网站股票,但是有其他的黑马股。选择黑马股就是顺应社会发展的趋势,找真正有黑马基因的个股,分析此时题材、概念一定要有真实的基础。

二、控盘的能力

当你选择的个股有了炒作的题材和概念后,主力控盘的程度是该股能否成为黑马股的关键要素。主力高控盘的个股才能真正成为黑马股,判断个股主力

控盘的程度主要从筹码统计上来观察,同时要分析个股的整个历史走势以及成交量、K线图、移动平均线等技术指标。

三、大盘目前的位置

当你选择的个股既有炒作的概念、题材,又有主力高控盘时,就要看大盘目前的位置是处在今年的高位、低位、中位哪个位置上。如果大盘处在今年的高位就要先按兵不动,耐心等到大盘下跌完毕后再进场;如果大盘处在中位就要看是上升中位还是下跌中位,若大盘处在上升中位可以逢回调介入已经选择好的黑马个股,若大盘处在下跌中位,就要耐心等到大盘调整到位后再介入;如果大盘指数处在今年的历史低位,等大盘企稳后开始回升时再介入已经选择好的黑马个股。当然对于个别股票逆大盘上涨则应另当别论,不过绝大部分个股都是要受大盘指数影响的,最好还是先看准大势再做决定为上策。

四、个股目前的热点板块

当你分析了个股的炒作题材、主力控盘的程度、大盘的位置后,就要分析目前股市个股的热点,看一看您选的个股是否和目前股市的热点一致。当您选择的个股与盘中个股热点不一致时,要仔细分析您选择的个股什么时候会启动,有没有启动的迹象,最好在有启动迹象时的最后一次洗盘时介入最佳。

五、选择进场的最佳时机

成败的关键因素。进场时机的选择最好是在大盘回调、个股洗盘时介入最佳,此时,就要参照各种技术指标是不是在低位,大盘指数的技术指标是不是在低位,只有在这种情况下才能体现出技术分析、技术指标的魅力。

第四节 定力是股市不败的根

为什么股市会产生机会主义？一般的解释是：人类的有限理性，外部性；信息的不对称。对于股市的狙击高手而言，“机会主义”是股市永恒的主题。中国股市只有机会主义才能生存，因为中国股市的绝对的超级黑马大牛股只有10%，而少部分一般性的上市公司只能是抓准机会波段运作才能获利，再加上中国股市管理层的不成熟，政策上常常是好心办坏事，所以在中国股市高手生存法则就是机会主义法则，以机会主义法则波段获利为上策。而对于股市狙击高手来说主要是把握大势的机会，规避大势的系统风险，那种认为股市机会天天有的观点是无知的、错误的，股市大盘指数在下跌趋势中也天天有涨停板的个股，但是这种上涨的个股只是作秀给不明真象的人看的假象或者是主力认赔自救出局，这种个股根本无法获利出局，而且如果不是自己坐庄的话，也根本抓不准这种个股，即使是自己坐庄，实际操纵中也赚不了钱，只是主力庄家不得已，向上拉升，能逃出一点资金算一点的被动之举。真正的股市狙击高手只抓股市的大机会，规避股市的大风险，只有抓准了股市的大机会才能赚大钱，所以股市顶级高手总是在研判中耐心等待股市大机会的来临，才出手狙击，这才是股市高手所为。

一、高位清仓多么难

衡量股市高手的重要标准是看其能不能做到在高位清仓出局，在众机构及媒体的全部唱多声中全身而退，做到众人皆醉我独醒。对于股市狙击高手来说，即在高位清仓后，能不能耐得住寂寞，不受市场的诱惑再度买进股票是更难的事，因为任何人都做不到在股市的绝对高位出局，顶级高手也只能做到在股市

理财决定命运

的相对高位区域出局,而且很多时候是您出局后股市还会继续上涨,或者是您出局后股指在高位反复震荡上攻,这个时候股市高手面对多方面的压力,会改变自己的策略,一方面是股市本身的诱惑:天天有部分个股上涨,指数也在反复上涨;另一方面,是投资者的压力(股市高手都是管理着大量机构或个人投资者的资金),当投资者看股市天天上涨,自己的资金是完全空仓,再加上媒体和机构天天宣传股市会涨到多少多少点,市场是热情高涨,所以会有大量不明真相的投資人指责股市高手,这时候即使是股市顶级高手也会怀疑自己的判断是否错了,股市会不会再涨一些,自己是不是出局太早了?难道大家都错了,只有我一个人是正确的吗?说实话笔者面对过太多这样的压力,然而事实证明,在股市永远是少数人正确,少数不服从于多数,大部分人在股市永远是错误的。高位清仓过后,则是寂寞的耐心等待,这种等待总是慢长的,人一生中大部分时间总是在慢长的等待中积蓄力量,辉煌而激动人心的时刻总是短暂的,所以,股市的上涨也总是短暂的,长时间总是下跌或横盘,股市高手只有选择短线狙击才能成为高手。

二、内功修炼需要定力

股市给我们的选择和诱惑太多,如果没有自己的价值系统,就很容易失去方向。没有内心价值系统的人,在股市的投资很容易受到情绪的影响。没有思想、没有目标的人,置身于股市之中,犹如丢掉了罗盘的航船,随风飘荡。街谈巷议、道听途说的一句话,都有可能成为决策天平上举足轻重的砝码。理性的思考、冷静的判断无从谈起。没有思想、没有目标的人,在股市的言行举止很容易受到情绪的影响,哪怕是一件微不足道的事情,也让他烦恼、恐惧、忧虑。他的承受力就像一根苇草一样脆弱,任何事情,总是要左顾右盼,前怕狼后怕虎,不可能有坚强的毅力和顽强的斗志,最终,无法逃脱股市的失败和不幸。股市投资的成功是需要定力的,笔者就讲一个关于定力的故事:佛印与苏东坡。苏东坡是大文学家,喜欢佛教对人智慧的启迪,经常与江对面山上的和尚佛印研

讨佛学,有一天与佛印谈完定力后,回家就写了一首诗:“稽首天中天,毫光照大千;八风吹不动,端坐紫金莲。”写完后很高兴,就连夜让书童送给佛印看,佛印看后就写了两个字“放屁”,让书童带给苏东坡。苏东坡看后气呼呼地连夜过江找佛印理论。佛印对苏东坡说:“你这哪是八风吹不动呀,是一屁过江来。”苏东坡听后恍然大悟。可风定力的修炼也不是件容易事,定,指的是禅定,是一种令心专注而不散乱的修行,也是一种依然寂静的状态。禅定的范围是很广泛的,即包括禅宗所说的禅,也包括其他宗派所说的禅法,直观,观法等。所以,佛教的一切修行法门都由禅定所摄。由此,一定要扎扎实实的修定,有了定,才能发慧,证慧。慧,不是小聪明,不是世智辩聪,它是由于持戒、修定而引发的一种高度准确的抉择力,判断力,一种极其敏锐,透彻的洞察力,它能使人们断除烦恼,趋于觉悟和解脱。界定慧三学,持戒是根本,是保证,修定是基础,证慧是究竟,这三者的次第,我们通常是按持戒,修定,证慧的顺序排列的,所谓由戒生定,由定发慧。当修行到一定程度,这种顺序又可以倒过来,由于有智慧,有抉择力,你修定就会事半功倍,有了甚深禅定,那你持戒就能够不持而持,自自然然,毫不勉强,你虽然每时每刻,一言一行都在规律中,但又不觉得有节律的约束。《股王兵法》是以中国文化为主体,运用西方金融工具,是中国人自己的投资理论体系。《股王兵法》的问世,可以让更多的投资者建立投资体系及投资信仰。在证券市场投资只有有了信仰后,才会有定力,有了定力才能做到不受股市的种种诱惑;才能做到八风吹不动。在股市生存,熊市的空仓等待和牛市的长期持股一样重要,都需要八风吹不动的定力。

三、打得坚决撤得果断

1. 专打运动中的强势股

关于力,根据牛顿定律,当它作用于物体并使其运动一段距离后就会产生, $W=F \cdot S$ 。同时,力作用于物体还会使物体获得动量, $M=m \cdot v$,即物体受到力的作用运动越快,其所具备的动量越大,动能也越大。

这对我们运作股票是个很好的启发,股票如果静止不动,就无法对其攻击,只有在运动中的股票,才能寻找机会对其攻击。

联系到证券市场,不重视机动性的现象十分普遍。国内市场大约有 90% 以上的投资者对机动性没有深刻的把握、广泛的运用。以中国股市近 10 年的走势可以清楚地看到这一点。深沪大盘分别从 1999 年初的 1200 多点上升到 2248 点;又从 2248 点跌至 998 点;没有从 2248 点撤出来的投资者就失去后来的股市投资机会,套牢资金失去了机动的机会。2005 年股指从 998 点上涨到 2007 年的 6124 点;而没有从 6124 点撤出来的投资者,就成了 2007 年底 6000 点左右的套牢者,等到股指 12 个月后跌至 1664 点时,心情是多么的糟糕。

证券、期货市场中坚持机动灵活的原则关系到投资者的生死存亡。市况有利时,果断地进攻,市况不利时,迅速地撤离,这就是机动的作用,也只有广泛的实施机动,才能做到在市场长久的生存,稳定的收益。人们并非不懂得这样的道理,主要是在具体操作过程中,常受到心理因素的影响,如担心买入后套牢,卖出后踏空。从暂时局部的范围来看,确实存在着这种现象。问题在于,投资是一个长期的过程,目的是获得稳定的平均收益,如果我们不能忍受局部的暂时的损失,违反投资原则,那就很容易走向另一个极端,失去理性走向赌博。

证券市场上,一切机动都是为了能够躲避风险,争取赢利。在证券市场上的机动性越强,灵活性越高,可能遭受的损失就越小,抓住机会的概率越大。当然,要做到这一点,必须依赖其他战略原则做保证,如正确的分析,良好的时机,合理的集中,主动权的把握等。没有它们做保障,随心所欲,主观臆断地买进卖出则会适得其反。

2. 打不赢就走

打得赢就打,打不赢就走,这就是今天我们对运动战的通俗解释。一切股市的“走”都是为了“打”,我们的一切战略战役方针都是建立在“打”的一个基本点上。有时候买进的股票还没有赚钱,但是股市的趋势已经要变盘向下跌了,

怎么办？按照股市运动战中打不赢就走的原则，此时卖出股票为上策，等股票跌下去后，到无法再向下跌并且趋势转势向上时再买入，千万不能犹豫，这就是股市运动战打不赢就走的原则。

3. 拖瘦拖死

股市运动战中的拖瘦拖死就是在股价低位时反复洗盘，反复震荡，只到将浮筹洗出后再上攻；如果是跟庄操作，则要看对方洗盘，只看不操作，看到对方在低位多次洗盘后，趋势上真的转势向上时，而且各方面的时机又成熟了，对方确实有能力将该股拉升上去，重要的是该股可以成为近期的热点板块，最好是能成为近期热点板块中的龙股，在其最后一次洗盘时买入最佳；这就是股市运动战的拖瘦拖死原则。

4. 蘑菇战术

已经因为估计和处置错误，或者因为不可抗的压力，被迫处于被动的时候，这时的任务就是努力脱出这种被动。如何脱出法，须依情况而定。在许多情况下，“走是必须的”。走是脱离被动恢复主动的主要的方法。股市运动战中的蘑菇战是指在股市的波段运作过程中，与对手比耐心、比智慧，耐心等到股市的每一个低点时介入，获利后即逢高抛出，买的时候耐心等待，卖的时候坚决果断，时机不成熟就与对方打蘑菇战。股市蘑菇战要抓住证券市场投资大众非理性的心理，股市的非理性体现在：股市的上涨一定会过分，这是主力机构在诱多，股市的下跌也会过分，这是主力机构运用对倒盘在诱空，同时也是投资大众在低位恐惧的表现，打好股市的蘑菇战就要抓住股市的这些本质特征。

5. 运动中歼敌

孙子曰：“兵者，诡道也。”在打股市运动战时要深悟其道，最善与敌虚虚实实反复周旋，直至引诱敌人做出错误的判断，然后乘机歼敌。股市中讲的运动中歼敌是指选择个股时一定要选择股性活的个股，即正在运动中的个股，只有股性活的个股才是阶段性的黑马股，只有股价涨跌变动大的个股才有赚钱的机会，如果不选择股性活的个股，而选择股性死的个股，肯定是没有主力机构关照的个股，那么这样的个股是肯定没有上涨机会的个股，也是长时间不动的个股，

也就是根本没法赚钱的个股。因此,股市运动战中个股的选择非常重要,只有选择股性活正在运动中的个股,并且在股价运动变化中的下跌尾声时介入,抓住该股不得不涨时,是打赢股市运动战的关键。

四、踏准节奏进退有度

1. 踏准节奏

股市赚钱重点是抓住成熟的时机,抄底机会来临,要敢于坚决买入作多,阶段性顶部出现要顶住种种小诱惑,果断卖出空仓等待,但是大机遇一旦成熟一定要牢牢地抓住。

股市投资赚钱只要抓大机遇,中间小的诱惑,很难把握又赚不到几个钱的小机遇,要学会放弃。有时黑马股的中长期底部出现后还要等上半年股价再次洗盘后才能上涨,这是实战应该注意的。

2. 进退有节

一个人能做到进退有节是不容易的。因为人们都有得寸进尺、得陇望蜀的心理,有了几十万,还想几百万,有了几百万,又想几千万,做官也是如此,官居宰相了还想做王侯。人如果没有了贪欲,或者说少了一点,可以减少许多悲剧的发生,正是针对好利好名好色之人的弱点,那些骗子们才有了市场。

3. 持经达变

天下的事没有不变的。股市、人与事、宇宙万物、物理与心理,都随时在变,随地在变,不变就不叫宇宙现象了。股市也近于禅,380多年来,人类一流的投资大师都无法每次判断准确股市的点位和涨跌,而通常能较准作出判断时,总是带有灵光一闪的味道。例如,2010年7月28日和8月4日笔者的清仓出货就跌。股市的点不是每次都能测准这非常正常,只要我们明白行情的性质,哪怕有时犯点错,但是不会影响获利,因为我们心里有底。外行总认为股市投资大师就是从来不在股市犯错误,内行明白人类是有局限性的,即使是一流的投资大师也会在股市犯错误。比如,巴菲特有时候买完股票后会下跌很多,但是,

第四节 定力是股市不败的根

出现这种情况投资大师会用短线的小错换来中长线更大的收益,这一切都是以持经达变为原则,股市的经就是你买的股票有没有投资价值,以禅的空灵为最高追求,股市的禅就是尽量踏准股市的节奏,抓准股市的阶段性热点。

理财决定命运

《理财决定命运》
是中国人自己的投资圣经

《理财决定命运》
是中国家庭由工薪阶层步入富裕阶层
的财富密码

没有《理财决定命运》
你的命运就会押着与他人同样的韵脚不偏不倚

《理财决定命运》就是中国人实现
命运转折的制高点

读者热线: 13501012771



央视网经济台、每日经济新闻联合推荐2012年优秀财经类书籍
独家互动媒体合作伙伴: 搜狐微博

建议陈列类别: 畅销·投资/理财

ISBN 978-7-5436-8853-7



9 787543 688537 >

ISBN 978-7-5436-8853-7

定价: 31.80元